Prográmate como RICO, para ser RICO

MAURICIO **BENOIST**

Crea tu mente millonaria

Recodifica tu mente hacia la abundancia

CREA TU MENTE MILLONARIA

MAURICIO BENOIST

Obra editada y supervisada por:
EDITORIAL MEXCLANDO LETRAS
Director Ricardo Talavera
Diseño Ana Salgado de Anda
Edición Gabriela Corcuera
Derechos Reservados por el autor @Copyright.

Primera Edición – México 2019

Agradecimientos:

A la persona que me ha hecho más daño, me lastimó, me acusó de robo, habló mal de mí con mis amigos, me mandó a deportar con migración, me mintió y me quiso hacer creer que yo no era nadie sin él, sí, leíste bien, a esta persona le dedico mi libro; no usaré su nombre porque sus hijos y su familia no tienen la culpa de lo que su padre hizo o dejó de hacer, pero simplemente quiero darle las gracias por todo aquello que me hizo, ya que eso me forjó a tal nivel que sacó lo mejor de mí. El carbón se transforma en diamante bajo presión. Su presión fue tan grande que estuvo a punto de doblarme, pero el aprendizaje previo fue determinante en el rotundo éxito en mi vida.

A mi esposa, que aguantó todas mis locuras, que supo apoyarme en los momentos más difíciles y tranquilizarme en los momentos de éxito.

A mis hijos, Federico y al que viene en camino, porque me motivó a darles lo mejor en su futuro.

Al equipo MB Consultores, que, sin lugar a duda, sin ellos no soy nada.

A Demetrio Nolasco, un joven de 26 años que siempre confió en mí, y hoy es mi representante.

A Jesús Padilla, mi administrador que sin él mis finanzas serían un desastre.

Al millón de personas que han tomado algún entrenamiento conmigo y a los 3 millones de personas que están en mis redes sociales siguiendo lo que hago.

A mis 17 presidentes honorarios de Mauricio Benoist que representan mi marca en más de 17 países.

A mis másteres certificados, con quienes estoy formando la red más grande del mundo de entrenadores.

PRÓLOGO

Seguramente te ha pasado que mientras tus aspiraciones son incrementar tus ingresos, tener una vida lujosa, encontrar pareja, mejorar la relación con tus hijos, lograr el éxito y viajar por el mundo, algo parece conspirar para que no lo logres.

En este libro encontrarás respuestas increíbles a todas es-tas situaciones.

Mauricio Benoist nos sorprende gratamente una vez más, con su segundo libro.

Un cuento que se convierte en una realidad que muchos vivimos al conocer la vida de Huno y su lobo.

Maravillosa historia que nos recuerda que las ataduras más grandes que tenemos para lograr lo que nos proponemos, están en nuestra mente. ¡Los límites los pones tú!

Dr. CésarLozano
Conferencista internacional.
Escritor, conductor de radio y televisión.

INTRODUCCIÓN

DECIDES hacer algo que sientes que te viene profundamente bien y que podría suponer un cambio en tu vida, aunque te cuesta un poco... ¡y entonces comienzan a surgir otras cosas que te desenfocan!

Sé que sabes que una persona feliz, productiva y con libertad financiera, no es producto de la casualidad, que se logra a través del cambio de patrones mentales. Todos los recursos para lograr este cambio, están dentro de ti.

Esto no es un secreto, pero ¿alguna vez has accedido a ellos?

Imagínate poder quitar esas creencias que te limitan a crecer y desarrollarte de la manera que tú deseas ¿qué padre sería esto verdad?

Los condicionamientos a veces están tan profundamente arraigados en la mente, que hemos trazado un surco durante muchos años y se hace fácil caminar por él.

Gracias a la imaginación y a mi experiencia, nació esta historia épica de un hombre llamado Huno, cuyo sendero en la vida han sido en muchos sentidos, muy parecidos a los míos. Nos parecemos en muchas cosas, él nació en un lugar hermoso y enigmático, y al igual que yo, Huno sufrió tantas cosas, viajes inesperados, pobreza mental, carencias físicas y muchas despedidas...

Acepto que por muchos años me sentí desgraciado, fui por un tiempo incapaz de salir adelante, era demasiado vulnerable como ser humano, tropezaba con mucha frecuencia. Quizás por eso, sin quererlo, me enfrasqué en una enorme aventura, un intrigante paseo por la cordillera de los Andes, sé que no fue lo que yo esperaba, bueno... pensándolo bien, podría decir que fue el principio y el fin de lo que yo era antes. Sin querer descubrí en algún rincón mi mente, a una bruja celosa, berrinchuda y aletargada; ella se escondía en los sitios más obscuros, era sigilosa y se alimentaba de las migajas que iba dejando en el camino. También se alimentaba de mis tragedias; a esta bruja la bauticé como Úrsula. En ese entonces, estaba necesitado de sabiduría, deseaba vivir mi vida en plenitud, demostrarles a mis amigos que no tenía miedo a subir la montaña, quizá esa fue la razón por lo que acepté ese paseo. Nunca me imaginé que ese golpe en la cabeza me trajera tantas consecuencias, tantas visiones y tantas conjeturas.

Gracias a ese accidente involuntario, descubrí las ataduras que llevaba ocultas en mi mente y en mi cuerpo. Al darme cuenta de eso, se me hizo inverosímil saber cómo pude llegar hasta esta edad arrastrando todo eso. Huno y su lobo me ayudaron, implantaron en mí una poderosa filosofía para rehacer mi realidad y acceder a un nuevo destino. Este destino donde estoy parado, este destino desde el cual te hablo, donde puedo ver las lecciones que mis padres y mis abuelos dejaron debajo de mi piel. Lo reconozco, aprendí de la peor manera, pasamos hambre, sed, incluso un poco de esquizofrenia, tuve que probar hierbas extrañas para curarme de mis heridas, todo se convirtió en una extraordinaria aventura; espero que este relato te ayude a conocerte mejor,

a despertar, a dejar atrás tus miedos y reactive tu autoestima. Yo lo logré, ahora Huno vive conmigo y me acompaña a todos lados, él sabe que a veces se nos quedan viendo de una manera extraña, sin embargo ambos creemos que es parte de la transformación que queremos lograr en todos los que nos rodean.

Mi viaje por la vida resulta más aterrador que nunca, porque ahora tengo permiso a equivocarme, siempre y cuando me pueda levantar tres veces más. Desde que regresé a casa, aprender se ha vuelto más fácil, avanzo más rápido de esa manera, doy saltos cuánticos y feroces, sin perder el objetivo, tal como lo hizo infinidad de veces el lobo de Huno. Eso me hizo comprometerme más con el resultado de mis acciones, me hizo avocarme a conocerme más y nunca ceder en el empeño. Sé que soy un principiante, mi alma es relativamente nueva, pero cada tropiezo se ha ido convirtiendo en una enseñanza, cada verdad es hoy el impulso para poder superarme, mi alma se cubre con el manto de las estrellas, ahora sé que cada una de ellas hace mi vida mejor, estoy en deuda con la gente que me ayudó, este libro es para ellos, gracias.

Mauricio Benoist
Experto en psicología del
liderazgo y cambios conductuales.

CAPÍTULO 1
La primera caída

> "A todos nos gusta la idea del éxito; algunos se atreven a buscarlo, otros se niegan a aceptarlo. Pocos, muy pocos, llegarán a lograrlo. ¿Quién eres tú?, ¿qué ejemplo dejarás a tus hijos, a tus nietos? Alguien que lo intentó... o alguien que trascendió". *Mauricio Benoist*

No podía abrir los ojos, me dolía al intentarlo, también me pulsaba la cabeza, respiré profundamente un par de veces, y cuando por fin logré abrirlos, recordé lo sucedido: había caído. Esa capa de nieve no me dejó ver la trampa entre ambos cerros, me temblaba la pierna izquierda involuntariamente; recuerdo que sentí en la cara el

aire helado y las bajas temperaturas de invierno; por otra parte sabía que no estaba tan cerca del pueblo, esperaba que uno de mis compañeros de viaje me extrañara e hiciera algo por mí, avisarles a los otros de mi ausencia, mi retraso, pero, ¿quién me manda a inventar una nueva ruta de ascenso? Revisé la rodilla que me estaba doliendo, de golpe noté la sangre fresca entre la tela y mi piel, en la boca y la cabeza pude palpar la algidez del momento provocada por las piedras y la distancia desde donde di el último paso.

Recordé que llevaba una linterna en mi cinturón, estaba bastante obscuro a mi alrededor, me impresionaba ver algunos rayos de sol tratando de atravesar el hueco que había dejado al caer. La tarde caía y tenía poco tiempo; miré por instinto el reloj, marcaba las cuatro y cuarto, sin embargo, el segundero estaba detenido, quizás por el golpe, no lo sé. Recorrí el lugar con la vista, no había nada de donde poder afianzarme para subir, estaba demasiado resbaladizo por la nieve, y por increíble que parezca, la única salida posible que tenía era hacia bajo, la luz de la linterna me ayudó a encontrar un hueco suficientemente grande para pasar y lo que parecía un camino, aún tenía que empujarme hacía allá; lentamente recuperé los sentidos, ahora podía escuchar el musitar del viento circulando por los espacios vacíos, entre las grietas y las ramas. Caí, y al caer, arrastré algunas hojas de los pinos; me sentía agobiado, la cabeza comenzaba a preguntarse muchas cosas, era el momento de pánico, algo que me ha ocurrido desde hace tiempo como cuando falleció mi abuelo; este acontecimiento me dejó una profunda soledad que pocos entienden, solo mi abuela y su perro, quienes también lo extrañan como yo.

Por instinto me puse a orar, añoré la mano de mamá sobre mi hombro, añoré la calidez de sus labios cuando me daba

el beso de las buenas noches. Me costaba trabajo verme ahí con tantas limitaciones, debía de aceptar lo que estaba sucediendo, no era ninguna broma, mi vida dependía de mis acciones, de mis pensamientos y mis decisiones. Por primera vez en muchos años, estaba completamente solo, sin poder preguntarle a alguien qué debía hacer.

Créanme que, si esto fuera un sueño, me gustaría despertar en el cuarto de la abuela para observar nuevamente las fotos viejas, las sonrisas atrapadas en los colores sepia y gris, me gustaría verme reflejado en el espejo de su ropero, junto a sus velas y Santos. Nunca olvidaré los rostros de mis antepasados con las muecas atrapadas. Siempre me los había imaginado olorosos a madera, a encino, a roble y parafina. Era gente trabajadora, personas que hicieron el bien a mucha gente. Sin titubear, diría que eran asombrosos.

—*¿Qué vas a hacer ahora?* —preguntó la vocecita en mi cabeza—.

—¿Ya vas a empezar a cuestionarme Úrsula? ¡Quiero que salgamos de aquí!

—*¿Tienes idea de dónde estás?*

— Esto debe ser un pozo, no veo muchas opciones—contesté, hasta con cierta timidez. No quería mostrarme nervioso —Si tuviera dinero seguramente esto no me habría sucedido, un guía me hubiera llevado por el camino seguro, estaría fuera de peligro.

No pienses eso, siempre hay opciones, de hecho, siempre las hay, sólo la muerte es la última frontera, la que no te permite nada —respondió con firmeza la inquilina más incómoda de mi cuerpo, mi consciencia, Úrsula—, esa juez que me había estado persiguiendo los últimos años. Les juro que podía imaginármela claramente, una mujer bajita y testaruda, llena de canas, quizás amargada de vivir en mis en-

trañas, porque hasta ese día yo era un tipo bastante convencional. A pesar de que me había esforzado, no lograba salir de mi pueblo; soñaba con viajes al extranjero, deseaba conocer el mundo... pero nada. Sólo sueños y esperanzas de un adolescente.

La abundancia y la suerte han estado ausentes de mi vida por muchos años, quizás por eso me hice egoísta y quejumbroso. En cuanto a sentirme afortunado, lo dudo, esa palabrita no podía estar relacionada conmigo, pero quizás, caer aquí y seguir respirando sea una buena señal, el momento en que todo en mi vida puede empezar a cambiar. Vaya, muy optimista, me saliste, pensé con ironía.

—¿Y por dónde quieres empezar? —pregunté en voz alta a mi consciencia—, mirando alrededor — créeme que estando aquí no me molestaría que alguien me acompañara.

—¿Oye... estás... bien? —dijo una voz aguda, completamente diferente a la que había estado escuchado en mi cabeza—, de golpe pensé que una persona me había localizado y que me estaba gritando desde el lugar donde caí.

— Sí, bueno, dentro de lo que cabe, creo que... —afirmé— y después me quedé callado de golpe, no sabía a quién le estaba hablando. Instintivamente apunté la vista por donde se filtraba la luz, esperaba ver a alguien conocido, sin embargo, no había nadie, me asusté, ¡No cabe duda que cuando uno le pide al universo algo, te lo manda! — Oye no te veo ¿dónde estás? — grité desesperado.

— Aquí abajo de ti.

—¿Abajo? — seguramente tenía la boca medio abierta, jamás me esperé esa respuesta.

Me quedé helado, completamente impactado, la respiración se me cortó de tajo, tuve que agarrar aire antes de contestar, no daba crédito a que *alguien* me hablara desde

ese lugar. En mi fuero interno sabía que las probabilidades que eso ocurriera era una en un millón, quizás dos millones. Me entró la duda, la desconfianza, el miedo y todos los fantasmas de mis antepasados; quizás los recuerdos aferrados a una baja autoestima, el bullying que sufrí en la escuela, todo se me juntó. *¿Y ahora qué hago? ¿contesto o no?* reflexioné en completo silencio. *Por alguna razón estás aquí y él también, así que cálmate y respira profundamente, nada malo va a suceder*. Escuché entre verberaciones a mi madre, ella me había enseñado esas frases y anécdotas, algunas analogías e historias fantásticas que vivió mi abuelo en la guerra. Decía cosas como *"recuerda que todo tiene su razón de ser, no hay accidentes en la vida, ni nadie se te cruza en tu camino sin ofrecerte alguna enseñanza"*.

— Mueve el brazo izquierdo, empújate con confianza aquí hay espacio, acá respirarás mejor, de verdad – sugirió con seguridad el desconocido.

Me quedé inmóvil sin contestar nada, cerré los ojos por unos instantes deseaba que esa voz desapareciera. Aún tenía la breve esperanza que alguien de allá arriba me pudiera encontrar y me llevara a casa. Conté hasta diez, nada, después hasta cincuenta y nada.

—¿Qué estas esperando? Se hace de noche y no puedo estar esperándote tanto tiempo tengo cosas que hacer. Créeme, aquí donde estoy no hay ningún peligro, el suelo no está tan duro ni rasposo como las paredes en las que te estás aferrando — reclamó en un tono diferente, menos amigable. — No tengas miedo, no puedes estar peor de lo que ya estás, ¡te quiero liberar!

—Eso es verdad, no podemos quedarnos aquí a ver si "alguien" nos encuentra, ¡nos podemos morir si no hacemos

nada! — arremetió la voz en mi mente, complicando más la situación—.

— Está bien, pero no me presiones— contesté molesto. Moví el brazo izquierdo y me empujé con confianza hacia lo desconocido, esperaba realmente que todo fuera verdad, que todo se resolviera sin sobresaltos, cerré los ojos, conté hasta tres y....caí.

Palpé el suelo a mi alrededor, estaba suave, había pasto seco y nieve acumulada, me sentí fuera de peligro. No sé cuántos metros caí, pero la entrada, bueno el agujero que hice, se miraba muy lejos. Prendí la linterna instintivamente quería darme una idea de dónde estaba parado. A mi derecha había un profundo acantilado, lo asumo de esa manera porque no le vi el fondo, atrás de mí estaba un camino angosto, y frente a mí estaba un ser extraño, de ojos grandes y expresivos, con el pelo blanco que le tapaba parte de la frente y las orejas, aparentaba pocos años, estaba ataviado con una camisola blanca de manga larga, y un cinturón de cuero, la piel que atrapaba su cintura tenía algunos compartimientos y una alforja. Portaba un bastón de madera con algunas marcas y traía puestas unas botas largas, bastante rústico, nada pretencioso, más bien funcional y descolorido, sin marcas comerciales conocidas. No era muy alto, ¡nunca en mi vida había visto algo similar!

—¡Hola me llamo Huno! Debes de tener cuidado con tu cabeza, en algunas partes tendrás que agacharte, te recomiendo pisar con cuidado, aquí las piedras son muy traicioneras, son como los seres humanos, aparentan muchas cosas buenas, pero en realidad esconden sus verdaderas intenciones. Confía en las ramas verdes y robustas, ellas te brindarán resistencia y elasticidad, si las ves resquebrajadas y débiles, no te fíes, la verdad, se pueden romper.

—Estoy soñando, esto no me puede estar sucediendo,

¿quién es esta persona?, ¿cómo llegó hasta aquí?, ¿cómo me encontró?, ¿cómo confiar en alguien completamente desconocido?, ¿por qué habla de los humanos como si no formara parte de nuestra población?

—Mantente callado hasta que veas las cosas con más claridad, no sabemos sus intenciones, — refutó la voz en mi cabeza nuevamente. Sin embargo, debía actuar por mí mismo y dejar atrás los miedos y complejos, debía ceder, no miraba ningún peligro en Huno, no portaba armas, se había mostrado amable, me había dicho la verdad; siempre sus palabras llevaban ese ingrediente.

— Hola Huno — titubeé.

En cuclillas avancé un poco, lentamente, quería alejarme del frío y del espacio donde no había nada, más que aire y profundidad; de repente, más allá de donde caminaba Huno, dos ojos rojizos y brillantes se me quedaron mirando fijamente. Estaba obscuro, completamente negro, los rayos del sol habían quedado atrás, detuve mis manos y los pies, tomé la linterna para aluzar más el camino y un lobo gris estaba junto a Huno, pelando los dientes en posición de ataque, ¡temí lo peor! Cerré los ojos por instinto, juraría que estaba por brincarme encima ese enorme animal.

—¿Cómo te llamas? — preguntó con serenidad – porque aquí mi amigo quiere saber tu nombre.

— Juan, me llamo Juan.

Entonces el lobo dejó de gruñirme, con aplomo me dio la espalda y caminó junto a aquel joven, mis fosas nasales se llenaron de oxígeno, al fondo vi que un par de antorchas iluminaban el sendero, respiré profundo. Seguía asustado, no daba crédito a todo lo que estaba sucediendo. No sé por qué, pero intuía que algo grande estaba a punto de sucederme, esta experiencia no era algo normal, no era algo que

ocurriera todos los días y algo dentro de mí esperaba una recompensa, esas cuevas debían tener algo de valor. Conforme fuimos avanzando, la bóveda se abrió y llegamos a un claro, se filtraban algunos rayos de luz por distintos lugares que parecían estrellas acomodadas estratégicamente para mostrarnos el camino; desde siempre he sido incrédulo, no creo en fantasmas, ni espíritus, ni extraterrestres, ni nada de otros mundos, desconfiaba hasta de mí mismo. Mi padre me hizo incrédulo; él era un comerciante de media tabla con días buenos y semanas malas, a veces comíamos carne y otras sólo arroz y papas, mi madre trabajaba de sol a sol y no le alcanzaba el tiempo para cuidar a todos sus hijos; *creo que la geografía marca nuestro futuro*, decía mi abuelo: *"si yo hubiera nacido en Europa hubiera sido un hombre importante, con clase, si hubiera nacido en América seguramente sería rico, con terrenos y vacas, pero nací en esta parte del mundo donde los hombres ricos se hacen más ricos y los pobres más pobres, donde la gente importante trabaja en la política y las vacas y los terrenos son de extranjeros". —Seguramente por eso nuestras aspiraciones en la vida son bastante limitadas, poco esperanzadoras—* dijo la voz en mi cabeza, con un dejo de tristeza.

—¿En qué piensas? – preguntó Huno.
— En que tengo una vida maravillosa.
El lobo gruñó como si supiera que estaba mintiendo.

— Me siento lleno de oportunidades, sé que trabajando puedo ganar dinero y viajar, he estudiado y puedo conocer el mundo, soy de una familia muy unida y eso nos da muchas ventajas. Quiero salir de aquí pronto, para lograr juntar un dinero, vender algunas cosas y ayudar en el negocio de papá. Mi abuela solía decirme que las personas se encuentran dormidas, porque ignoran la existencia de una mina de oro la cual está dotada de

infinita inteligencia y amor, lo enigmático es que señalaba que ese tesoro se halla dentro de nosotros mismos.

—Interesante—, contestó.

Nuevamente el enorme lobo me peló los dientes, como si pudiera leerme el pensamiento. Agaché la cabeza, me hizo sentir juzgado, como cuando mi padre me sentaba en el comedor de la casa a cuestionarme mis calificaciones y yo ahí sin poder dar ninguna explicación, me encogía de hombros, qué más podía hacer, esperaba el grito, el golpe, los castigos así estaba impuesto... lo sentí como un ataque personal.

— Yo sigo creyendo que tiene la razón.

—¿En realidad tú te crees todo eso? —dijo Huno— Yo pienso que el hombre sueña más de lo que hace y, habla más de lo que ejecuta, se mantiene así, en ese estado, casi irrelevante por muchos años, cuando despierta y acepta la verdad, se ve viejo y comprende que es demasiado tarde. La gente se oculta detrás de arbustos y mentiras, existen bajo un autoengaño latente desde Adán y Eva ¿cierto?

— Quizás... contesté confundido. — Oye —hice una pausa tratando de encontrar las palabras correctas— ¿por qué te atreves hablarme de esa manera? Tú tampoco pareces muy experimentado, te ves joven, la piel no puede mentir.

—¿Entonces me juzgas por mi edad y no por mi experiencia?, y si te dijera que tengo 106 años... ¿qué pensarías?

— No lo creería, no puede ser, tendrías que estar en cama... no... podemos vivir... tanto, no de la manera en que tú te ves —contesté nervioso, tartamudeé, me sentí engañado, alguien me estaba tomando el pelo—.

— Las cosas no son como son, ¡son como somos! Te diré algo más... un acertijo...

Callada está la voz que tan bien conocimos.

Borrado los rostros de quien alguna vez amamos.

Me quedé encogido de hombros, ignorando qué contestar; como un balde de agua helada me dejaron sus palabras ¡qué gran enseñanza me ha dejado!, ¡no cabe duda que la vida no es una línea recta! Lo malo es que ahora no sé hacia dónde voy, ni siquiera sé quién soy, y tal vez eso no sean tan negativo.

Etapa 1. "Cómo ampliar nuestra percepción del mundo"

Me ha costado años de entrenamiento darme cuenta y comprender que mi vida es una plastilina, que la puedo formar como yo quiera. Muchos años fui víctima de lo que me ocurría solamente sobreviviendo a las circunstancias, pensando que la vida me moldeaba a mí y no yo a ella. Muchos entrenamientos han abierto la cabeza; recuerdo cuando estaba tomando una certificación de programación neurolingüística y esta idea de moldear mi vida, resonó en mi cabeza. Yo era una persona *normal*, como el 90% de población, tenía un ingreso mensual de máximo mil dólares pero tenía 4 trabajos.

Fue algo magnífico cuando comprendí este concepto porque 12 meses después, ya había ganado mi primer millón de dólares, ¿cómo hace una persona para pasar de 12 mil a 1 millón de dólares al año?, ¿cuáles habrán sido mis pensamientos antes y después?

Te quiero compartir una serie de conceptos sumamente importantes para empezar a cambiar tu percepción de la vida, y así, al terminar este capítulo, puedas moldear tu vida al nivel que tú quieras:

1. Reconocer la ignorancia nos abre la puerta a la sabiduría: Saber que no se sabe, ya es saber.

Si usted no sabe que sabe, cree que no sabe. Por otro lado, si cree que sabe y no sabe, actúa como si supiese. Esto puede provocar graves consecuencias. Partamos de la base que todos somos ignorantes, pero en temas diferentes. Al ser humano le es imposible saberlo todo. Reconocer la ignorancia ya es conocimiento, porque abre la puerta del aprendizaje.

Nuestra mayor ignorancia es no saber que no sabemos.

La arrogancia es ceguera cognitiva. Es volverse ciego al conocimiento y la primera técnica para aprender consiste en dejar de ser arrogantes.

Todo lo que aprendemos en la vida pasa por cuatro fases:

La ignorancia es la primera fase del aprendizaje. En la fase de la ignorancia, no saber cuánto no sabemos. Cuando llegamos a saber que no sabemos, es que ya estamos aprendiendo y entramos en la segunda fase.

La segunda fase es **tener una buena información** sobre alguna cosa, es decir, cuando sabemos cuánto no sabemos.

La tercera fase es la del **conocimiento**. Es cuando sabemos cuánto sabemos. ¿De qué modo comienza la fase de conocimiento? Con la confusión. Al pasar de la fase (estar informados) a la tercera (conocimiento), hay que cruzar el territorio de la confusión. Cuando llegan a cierto punto, muchos estudiantes abandonan el libro, y no continúan porque de momento no soportan atravesar la confusión, aunque forme parte del proceso de aprendizaje. Si los profesores en los colegios lo supieran y entendiesen la importancia que tiene esta etapa del conocimiento, el aprendizaje de alumnos sería mucho mejor. Pero esto no es lo que sucede, Las perso-

nas temen la confusión (Dios mío, no entiendo nada, no lo consigo. ¡Es demasiado difícil para mi cabeza!), porque no quieren abandonar la zona de comodidad.

Si usted se siente un poco confundido al leer este libro, eso es una buena señal. Quiere decir que está dispuesto a incorporar nuevos conocimientos.

Si ante nuestros ojos apareciera algo completamente nuevo, que nunca hubiéramos visto antes, nuestra primera percepción parecería confusa (¿qué es eso?). Pero nuestro cerebro tiene la capacidad de procesar información siempre y cuando estemos abiertos para que eso ocurra, y pronto, lo que era confuso, se volverá familiar, y lo que era incomprensible se volverá obvio. Como ya he dicho, arrogancia (el orgullo, la soberbia) es ceguera cognitiva. Asumir una pose de "sabelotodo" significa cerrar los canales al conocimiento. Para llegar al conocimiento, es necesario abrirse a lo nuevo y tener voluntad para aprender, sin miedo (¡al contrario!), penetrar en lo desconocido. Solamente de esta manera es posible superar dificultades y atravesar la confusión.

En la plenitud del conocimiento (que no significa saberlo todo, sino saber bien lo que no se sabe), se llega a:

La cuarta fase del aprendizaje la **sabiduría**: nuestro cerebro ha conseguido asimilar de tal manera ese conocimiento, que ya no necesitamos prestarle atención, está en nosotros, forma parte de nuestra estructura mental. En esta fase, la persona no sabe cuánto o cómo sabe.

El bebé nace sin saber caminar. Al principio, ni siquiera sabe que no sabe. Más tarde, cuando ve a otras personas andando, desea también caminar, y entonces se da cuenta de que no sabe.

Al tomar conciencia de su ignorancia, comienza a aprender. Después realiza las primeras tentativas y al principio no consigne ningún resultado, pero ya se da cuenta de lo que debe hacer. Entonces comienza a probar con más ahínco, da dos o tres pasos y se cae. Lo intenta de nuevo y se cae. Se siente confundido y lo intenta nuevamente. Y continúa cayéndose. Pero no renuncia, hasta que aprende. Pasado algún tiempo, aquello que le había exigido tanto esfuerzo para aprenderlo se convierte en algo tan simple que ni siquiera se da cuenta de que está caminando.

Somos inconscientemente incompetentes en la primera fase, conscientemente incompetentes en la segunda, conscientemente competentes en la tercera, e inconscientemente competentes en la cuarta. Así es el proceso de aprendizaje.

Saber alguna cosa es muy diferente de saber enseñarla. En las universidades es muy habitual encontrarse a grandes sabios que son pésimos profesores. Pero no es sólo en la escuela donde aprendemos y enseñamos. Este proceso ocurre todo el tiempo y en todos los ambientes; el buen comunicador es en la práctica un profesor.

IGNORANCIA	Inconscientemente incompetente
INFORMACIÓN	Conscientemente incompetente
CONOCIMIENTO	Conscientemente competente
SABIDURÍA	Inconscientemente competentes

La segunda técnica es la repetición, que es el origen del proceso de aprendizaje. De 1a misma manera que un bebé aprende a caminar repitiendo y repitiendo sus intentos, cualquiera de nosotros aprende con más facilidad cuando el método se basa en repeticiones bien dosificadas.

El conocimiento no significa acumulación de información, sino habilidad para actuar.

Cuando intentamos convencer a alguien, de hecho estamos transmitiendo (enseñando) una manera de pensar distinta de la que esa persona tenía anteriormente

El problema es que, en la escuela, de hecho, no se aprende, sólo nos tragamos una serie de conocimientos, nos hacen repetir y repetir, pero en la práctica demostramos que no sabemos cómo aplicar los conocimientos. ¡Necesitamos aprender a aprender!

El conocimiento verdadero es el que pasa a formar parte de nosotros, y deja de ser una referencia externa. La capacidad de interiorización es otro aspecto del proceso de aprendizaje.

Aprender es un proceso que no tiene fin. Siempre tenemos algo que aprender. Voy a demostrarlo con el método más poderoso que existe para enseñar y comunicarse: la metáfora. En las historias, en las parábolas y en las fábulas, el poder de la metáfora se encuentra concentrado. Cuando se dice: «Érase una vez» o «hace mucho tiempo», en realidad se habla del presente, de aquí y ahora. Las historias metafóricas son eternas.

Uno de los deportes tradicionales de Alaska es la tala de árboles. Hay leñadores famosos con un gran dominio, habilidad y energía en el uso del hacha. Un joven que quería convertirse también en un gran leñador escuchó hablar del mejor de los leñadores del país y decidió ir a su encuentro.

—Quiero ser su discípulo. Quiero aprender a cortar árboles como usted.

El joven se aplicó en aprender las lecciones del maestro. Después de algún tiempo creyó haberlo superado. Se sentía

más fuerte, más ágil, más joven, estaba seguro de vencer fácilmente al viejo leñador. Así, desafió a su maestro en una competencia de ocho horas para saber cuál de los dos podía cortar más árboles.

El maestro aceptó el desafío.

El joven leñador comenzó a cortar árboles con entusiasmo y vigor. Entre árbol y árbol miraba a su maestro, pero la mayor parte de las veces lo encontraba sentado. El joven volvía entonces a sus árboles. Seguro de vencer, y sintiendo pena por su viejo maestro.

Al caer el día, para gran sorpresa del joven, el viejo maestro había cortado muchos más árboles que él.

¿Cómo puede ser? —se sorprendió—. ¡Casi todas las veces que le miré, usted estaba descansando!

—No, hijo mío, yo no descansaba. Estaba afilando mi hacha. Esa es la razón por la que has perdido.

El veterano ocupado en afilar el hacha es valiosamente recompensado. El refuerzo en el proceso de aprendizaje, que dura toda la vida, es como afilar el hacha. ¡Continúe afilando la suya en este sitio!

No sabemos cómo son las cosas, sólo sabemos cómo las observamos, vivimos en un mundo interpretativo.

Cuando llegué a vivir a México, por destino me tocó llegar a Culiacán, Sinaloa, muy conocida como la tierra de los narcotraficantes y del calor. Cuando apenas llegaba a esa tierra divina que amé tanto, me recibieron dos tipos de personas:

Las personas que me decían ¿A qué vienes a Culiacán? Está llena de muertes y hace mucho calor.

Y otras personas que me decían ¡Qué bueno que llegaste a esta tierra divina, con gente cálida y con muchas oportunidades de crecimiento! Entonces, cuando llegué no sabía en qué ciudad iba a vivir, si en la de los problemas o en la de

oportunidades. Esto me enseñó que cada uno cuenta cómo le fue en la feria, y lo único que observamos hacia afuera es lo que tenemos dentro. Si en tu corazón hay odio y rencor, nunca podrás encontrar una ciudad que te dé paz, y si en tu corazón abunda el amor, será complicado encontrar un lugar que esté lleno de odio, porque tú no lo verás así.

Para los mexicanos es muy común migrar a Estados Unidos a vivir el sueño americano, este sueño que simplemente es una falacia y un deseo implantado desde jóvenes por nuestras familias. Si entendemos este concepto que "sólo vemos las cosas como somos", entenderemos que no es la ciudad la que te sacará de pobre, sino tu mentalidad, que hará maravillas contigo.

¿Qué observas en la imagen?

Es tan subjetivo tu punto de vista y así de subjetiva es la vida…

Una creencia es el sentimiento de certeza sobre el significado de algo. Es una afirmación personal que consideramos verdadera. Las creencias, que en muchos casos son subconscientes, afectan la percepción que tenemos de nosotros mismos, de los demás y de las cosas y situaciones que nos rodean.

A través de nuestro sistema de creencias y valores damos significado y coherencia a nuestro modelo del mundo.

Nos ayudan a comprender ese mundo y determinan cómo pensamos y cómo actuamos.

Cuando creemos algo, actuamos como si fuera real.

Nos hacen interpretar hechos desde la perspectiva de nuestras creencias.

Cuando una creencia se instala en nosotros de forma sólida y consistente, nuestra mente elimina o no tiene en cuenta, las experiencias que no casan con ella.

"Si crees que puedes, es verdad.
Si crees que no puedes, también es verdad."
Henry Ford

Tipos de creencias:

Globales: La vida es bella. La vida es dura. La gente es amable.

Reglas: Si tengo un buen coche la gente me considerará. Si tengo ingresos fijos, entonces tendré seguridad.

Habilidades: yo no soy bueno para la pintura. A mí no se me dan las matemáticas.

Creencias sobre la causa: ¿Cuál es la causa de que no consiga perder peso? ¿Cuál es la causa de que siempre me dejen los hombres?

Creencias sobre el significado: ¿Qué significa que tenga una persona cáncer?

Creencias de identidad u origen: Las creencias sobre la

identidad engloban causa, significado y límites.

La creencia es por tanto un poderosísimo instrumento de PODER. La creencia será un filtro o gafas que nos ponemos a través de las cuales veremos e interpretaremos la realidad, nuestra realidad.

Ejercicio para cuestionar creencias limitantes...

Primero que nada, necesitas escucharte, para conocerte. Trata de encontrar algo que digas que no puedes hacer, por ejemplo, yo me digo a veces que no puedo aprender chino mandarín; tú descubre algo que "creas que no puedes".

Esta afirmación o creencia limitante refleja el problema o estado problemático...

Paso 0: Tienes que tomar una hoja y escribir acerca de ese problema. Escribe lo que se te ocurra en relación a esa afirmación limitante. Puede ser alguna hoja entera de cuaderno...

Date el tiempo suficiente para *desahogarte*...para expresar lo que sientes en relación con este estado, a esta creencia ("no puedo lograr tal cosa").

Paso 1: Comienzas a formularte a ti mismo algunas preguntas (sobre dicho asunto en cuestión)... Hazte la pregunta 1. ¿Qué cosas supongo, o creo, son las que me impiden o me dificultan alcanzar mi meta?

Tienes que hacerte esta pregunta unas tres veces al menos, hasta que estés realmente seguro de haber llegado al núcleo del problema... Aquello que en PNL se denomina como la creencia—base limitante.

Paso 2: Hazte la pregunta, ¿con qué otra creencia más positiva podría reemplazar la que ahora me limita, una creencia que sea la opuesta de la anterior?

Se gira la limitación hacia su lado positivo aplicando esto en el ejemplo del paso 1:

"Soy lo suficientemente bueno en esto" o "yo puedo lograr tal cosa" o "alguien me lo permitirá"... etcétera.

Atención:

Observa bien cómo es tu reacción al intentar hacer este paso, a veces hacerse las preguntas positivas generan fastidio o resistencia... el viejo paradigma "se resiste". Obsérvate con cuidado y saca conclusiones.

Paso 3: Ahora tienes que formularte la pregunta:

Si aquello (la nueva idea liberadora, la nueva afirmación) fuera cierto...¿Qué ideas o planes se te ocurren ahora para ayudarte a alcanzar tu meta?

Tal vez te digas a ti mismo: *"bueno, pues en este caso si ya supiera que soy lo suficientemente bueno en esto...entonces haría tal y cual cosa..."* Cuando le enseñes a tu mente a actuar con certeza de que sí lo vas a lograr, en ese preciso momento tu Úrsula te llevará hacia los resultados esperados. Antes de pasar al próximo módulo generemos un espacio de reflexión:

Espacio de Reflexión:

¿Qué sentimientos se despiertan en nosotros ante la imposibilidad de conocer cómo son las cosas?

¿Miedo?, ¿duda?, ¿inseguridad?, ¿incredulidad?

¿Podemos aceptar o considerar la idea?, ¿o directamente la rechazamos?, ¿o la aceptamos intelectualmente como una idea interesante, la conceptualizamos y pasamos a otro tema?

¿Podemos poner en duda nuestras certezas?

¿Qué implicaciones tendría en nuestra vida?

Recordemos una discusión en la que hayamos intervenido recientemente, tomando parte a favor de una postura y defendiéndola de una contraria, seguros de tener razón. ¿Qué diferencia habría si aplicamos estas ideas?

Pero volvamos con Juan y con Huno, que la aventura apenas empieza.

CAPÍTULO 2
Descubrimientos

La cueva se llenó de un lastimoso aullido, el enorme lobo estaba tratando de comunicarse, Huno se unió despreocupadamente al lamento, aulló a la par del animal. Yo me quedé callado, aunque, a decir verdad, también me hubiera puesto a aullar, tal vez lo hubiera disfrutado tanto como ellos, no lo sé.

— ¿Por qué te quedas callado?

— No sé aullar – contesté apenado.

— Yo tampoco, pero lo hago en solidaridad con mi amigo, algunas veces en la vida hay que atreverse, aventarse al vacío, para encontrarse, para purificarse. Piensa: ¿y si aullar me gusta? Es una forma de desahogarse. Sé que a Zunu le gusta hacerlo, cuando está triste lo hace, pero también cuan-

do se alegra o quiere prevenirme. A mí también me gruñe y me pela los dientes como lo hace contigo, lo hace porque quiere enseñarnos a respetarnos a nosotros mismos, él sabe perfectamente si miento o si trato de engañarlo. Él tiene esa enorme capacidad de anticipación, es su instinto lo lleva en la sangre, Zunu no puede ser de otra manera. Nosotros solemos vivir con muchas máscaras, nos ocultamos, nos tememos a nosotros mismos, enterramos nuestras capacidades porque nos dan poder y el poder genera temor, cuando no estás preparado temes ser alguien importante.

—Creo que vivimos en un mundo lleno de juicios y prejuicios— contesté con un tono amargo—, recordé a algunos de los que fingieron ser mis amigos, aquellos que me criticaron, los que me hicieron daño y bullying en la escuela primaria.

—¡Bravo, es lo más coherente que has dicho en años!

—Calla, que ni me conoces ¿tú qué puedes saber de mí?——reprendí molesto con gallardía—.

No hubo respuesta de ningún tipo, lo único que alcancé a escuchar fue a Úrsula, esa vocecita en las profundidades de mi alma, y decidí acabar con las especulaciones. Ante Huno me mostraría sin miedos, sería completamente honesto seguramente eso es lo que espera, aquí no hay nadie que me conozca, que me critique, nadie que trate de refutar mis pensamientos, ¡puedo ser yo mismo!

Apreté el paso para acercarme, quería meterme de lleno en la filosofía de ese ser tan raro, enigmático y misterioso.

—Huno, la verdad quiero aprender, necesito hacerlo, reconozco que lo que sé no me ha ayudado mucho.

Mi nuevo amigo soltó una larga carcajada, de esas que te salen de las plantas de los pies, esas que te recorre el cuerpo velozmente, como una descarga eléctrica.

—¿Dije algo gracioso? —pregunté con arrepentimiento—.

No, sin embargo, te quiero aclarar que yo no soy maestro de nadie, nunca lo he sido. Zunu y la gente en la aldea me han enseñado muchas cosas sin que yo se las pidiera.

Siento que el rol de maestro y alumno está completamente desgastado, lo hemos mal entendido, porque todos somos maestros y todos somos alumnos, esa es mi filosofía, y esta vez creo que seré yo quien aprenda de ti... sé que tienes mucho que enseñarme, aunque parece que se les olvida que dentro de las profundidades de su mente y de sus pensamientos, existen muchas reglas infinitas de sabiduría, con el poder suficiente para el completo desarrollo y superación de cada individuo. Lo que te puedo decir es esto: comienza de inmediato a creer en ti mismo, a reconocer tus potencialidades, los dones que te heredaron confían en las capacidades que corren por tu piel, seguramente ellas tomaran la forma adecuada en el mundo exterior. No pidas algo que tú ya tienes almacenado, algo que está ahí desde tus ancestros. Puedo entender que hayan perdido el camino, muchos se pierden, se confunden tratando de quedar bien con otros en vez de consigo mismos, por ejemplo, tú, en algún punto de tu existencia dejaste de vivir y empezaste a morir. La verdad nosotros no sabemos vivir como ustedes, los hemos observado por muchos años y no sé si es lo mejor, pero siempre es bueno aprender.

Me quedé callado, ¿qué podía decir? Me hice pequeño ante la grandeza de sus palabras; cientos de ideas y pensamientos cruzaron mi frente, en las sienes, la base del cráneo, rebotaban entre sí junto con las frases de mi abuelo, las recomendaciones de mi padre, los dichos de los tíos, todas las generaciones que han cruzado por mi camino.

"En tiempos de cambio, los aprendices heredarán la tierra, mientras que los que creen saberlo todo se hallarán perfectamente equipados para desenvolverse en un mundo que ya no existe".

Eric Hoffer.

ETAPA 2. "Los juicios te impiden ver la realidad"

Recuerdo cuando llegue a México, hace 11 años exactamente era un joven apuesto, aunque todavía lo soy—jaja—, pero sumamente lleno de juicios y de creencias arraigadas.

La soberbia brotaba por mis poros en todo momento. Recuerdo que en una ocasión estaba comiendo un sushi — muy sabroso, por cierto —con un grupo de amigos y amigas, y yo en aquel momento tenía la costumbre de quejarme de todo. Según mis creencias, todo México estaba mal y todos los mexicanos también...

De repente estaba inspirado generando una de mis críticas hacia México y una muchacha — todavía recuerdo su nombre, Sandra—, interrumpe la conversación, me mira a los ojos y con mucha seguridad me dijo:

—Si no te gusta México y los mexicanos ¿Por qué no te vas de acá a tu mundo perfecto?—

En ese momento estallé desde mi soberbia y mi coraje y le dije que ella estaba mal y discutimos un rato, la comida terminó siendo un fiasco gracias a mi intolerancia y mi mapa mental limitado. Llegando a mi casa me puse a pensar y ya con humildad me di cuenta de que estaba actuando de manera pésima con el país y las personas que me estaban cobijando. Obviamente hoy sé que México y los mexicanos son lo mejor que me ha pasado en la vida, que mis mejores aprendizajes los he tenido aquí. Amo México y aunque no nací aquí, lo elegí para pasar el resto de mi vida.

"Si dices lo que piensas, Te doy un bastonazo en la cabeza. Si no dices lo que piensas, Te doy un bastonazo en la cabeza."

COLUMNA IZQUIERDA "ÚRSULA"

¿Cómo podemos ser auténticos en situaciones difíciles y, al mismo tiempo, mejorar la relación con nuestros interlo-

cutores y la efectividad en la acción? Imagine mi intercambio con Juan, un colega, después de la presentación a nuestro jefe de un proyecto en el cual estamos trabajando juntos. No pude asistir a la presentación, pero me dijeron que no tuvo acogida.

Yo: ¿Cómo estuvo la presentación? Juan: Bueno, no sé, es muy pronto para decir algo. Además, estamos entrando en terreno nuevo. Yo: Bueno, ¿qué deberíamos hacer en tu opinión? Creo que los aspectos planteados por ti eran importantes. Juan: No estoy seguro. Esperemos y veamos qué ocurre. Yo: Tal vez tengas razón, pero creo que debemos hacer algo más que esperar. Ahora, esta es la forma en que aparece el intercambio con "mi columna izquierda".

Lo que yo estoy pensando	**Lo dicho**
Todos dicen que la presentación fue una bomba ¿Sabe él lo mala que fue? ¿O no está dispuesto a enfrentar el hecho?	Yo: ¿Cómo estuvo la presentación? Juan: Bueno, no sé, es muy pronto para decir algo. Además, estamos entrando en terreno nuevo. Yo: Bueno, ¿qué deberíamos hacer en tu opinión? Creo que los aspectos planteados por ti eran importantes.
Realmente él tiene miedo de ver la verdad. Si tuviera más confianza, probablemente podría aprender de una situación como ésta. No puedo creer que no se dé cuenta de lo desastrosa que fue la presentación para que podamos seguir adelante Debo encontrar una manera de motivar a este tipo.	Juan: No estoy seguro. Esperemos y veamos qué ocurre Yo: Tal vez tengas razón, pero creo que debemos hacer algo más que esperar.

Ejercicio de columna izquierda:

Es una herramienta que permite revelar y analizar la conversación oculta que está por detrás de lo explícitamente dicho. Los pasos son sencillos.

Oportunidad de aprendizaje. Recuerde una conversación insatisfactoria.

El marco conceptual. Redacte uno o dos párrafos sobre la naturaleza de la situación. ¿Qué acontecimientos lo llevaron a tener esa conversación?

La conversación pública. Trace una línea vertical en medio de una hoja de papel. En la línea de la columna derecha, trascriba el diálogo desarrollado lo más fidedignamente que le permita su memoria o su imaginación. Escriba sólo las manifestaciones explícitas, evitando las interpretaciones o agregados.

Conversación a solas. En la columna izquierda escriba los pensamientos y sentimientos propios que no expresó, puede considerar las inferencias que usted haga sobre los pensamientos o sentimientos privados de su interlocutor.

Resultados y reflexiones. Escriba uno o dos párrafos sobre los resultados de la conversación y sus pensamientos sobre los mismos incluyendo:

¿Qué salió mal?

¿Por qué considera que salió mal?

¿Cuáles fueron los efectos de la conversación sobre el problema tratado?

¿Cuáles fueron los efectos sobre el vínculo con el interlocutor?

¿Cuáles fueron los efectos de la conversación sobre usted?

¿Cómo se sintió después?

Autoindagación y rediseño. Considere ahora las siguientes preguntas tratando de entender por qué hizo usted lo que hizo y como podría mejorar la conversación.

¿Por qué no expresó o cree que no lo haría el contenido de su columna izquierda?

¿Qué cree que hubiera pasado de haber dicho literalmente lo que pensaba?

BI. Con respecto al problema tratado.

BII. En su vínculo con el interlocutor.

BIII. Con usted mismo.

¿Qué consecuencias tuvo no haber expresado toda su verdad?

CI. Sobre el problema tratado.

CII. Sobre su vínculo con el interlocutor

CIII. Sobre usted mismo.

¿Qué se supone que contiene la columna izquierda de la otra persona?

¿Por qué supone que el otro eligió no decir el contenido de su columna izquierda?

¿Qué haría de manera diferente si tuviera nuevamente esa conversación?

¿Por qué no hizo eso mismo durante la conversación original o no se le ocurrió antes?

Si uno echa una mirada a su columna izquierda, probablemente encontrará interpretaciones, opiniones, juicios negativos, perjuicios y sobre el carácter o la motivación del otro. Todos sabemos que tenemos una columna izquierda en nuestras conversaciones, pero es notable que actuemos como si nosotros y nuestros interlocutores no la tuviéramos, como si no supiéramos lo que sabemos. El secreto de estas conversaciones es que todos tenemos columna izquierda, que todos sabemos que tenemos columna izquierda, pero todos fingimos no saber que tenemos columna izquierda. Ahora, uno no puede elegir lo que va a pensar o sentir, de la misma forma en que no puede elegir si tener o no un dolor de cabeza o un ataque de tos.

La columna izquierda no es una elección, ocurre con independencia de la voluntad de la persona. Las ideas aparecen sin decisión consciente y no pueden hacerse desaparecer por una decisión consciente. Cuanto más trata uno de alejar sus pensamientos y sentimientos, tanto más ellos se aferran; cuanto más trata de ignorarlos, tanto más demandan su atención. De hecho, si presta atención, se podrá descubrir que en todo momento uno está en medio de un pensamiento o de un sentimiento. Los pensamientos se descubren desde dentro, ya que la conciencia siempre se encuentra en el seno de aquello de lo que es consciente.

No es uno el que elige qué pensamientos o sentimientos tener; podemos decir que son los pensamientos y los sentimientos los que eligen venir a uno. Por eso intentar no pensar lo que pensamos es contradictorio. El poder de decisión que sí tenemos a corto plazo, es el de elegir qué hacer con nuestros pensamientos: si expresarlos u ocultarlos.

Vomitar la columna izquierda puede hacer que uno se sienta mejor, incluso le puede permitir creerse honesto, pero esa honestidad es lamentable sobre todo si es expresada en forma literal, resulta totalmente improductiva y antisocial: dificulta la resolución de problemas, destruye las relaciones humanas y contradice nuestros principios acerca del respeto que nos merece el otro. Es la razón por la cual tanta gente conserva a escondidas sus columnas izquierdas.

El dilema de la columna izquierda:

Uno no puede controlar la aparición de los pensamientos y sentimientos que hay en la columna izquierda.
Si uno los expresa, puede arruinarlo todo.
También es malo no expresarlo en absoluto.

Aunque podamos guardar los detalles del contenido de la columna izquierda, no se puede esconder su energía.

Cada persona tiene un discurso público, uno privado (que reserva) y uno oculto (que ni siquiera él conoce).

En la interacción humana el discurso público es relativamente pequeño, y al ocultar el discurso privado, se sustrae una parte importante de la información relevante. Lo que ayuda (¿ayuda?), sin embargo, ocultar el discurso privado es imposible. Uno puede tratar de ignorar o esconder sus pensamientos y emociones perniciosas, pero se traslucen. Intentar tapar la columna izquierda (privada) con la derecha (pública) es tan imposible y frustrante como intentar cubrirse en una fría noche de invierno con una frazada de bebé. A veces los sentimientos más profundos (ocultos), resultan evidentes para el interlocutor mientras que permanecen en el punto ciego de la propia conciencia. El procesar la columna izquierda es crear nuevas formas de pensar, de ser y de interactuar que resulten más efectivas.

Pasos para el procesamiento de la columna izquierda.

El primer paso es la toma de conciencia. Antes de ser auténtico con los demás uno debe ser auténtico con uno mismo.

El segundo paso es la asunción de responsabilidad. Hacerse cargo de uno siempre tiene la posibilidad de responder a sus circunstancias. Tomar la responsabilidad es distinto a cargar con culpas. Culparse y condenarse sólo perpetúa las rutinas defensivas.

El tercer paso es revisar las propias intenciones respecto de la conversación. No hagas a los demás lo que no quieras que te hagan a ti.

El cuarto paso es analizar críticamente las opiniones e in-

terpretaciones de la columna izquierda. Ayuda a ver la que la columna izquierda no es la verdad, sino una perspectiva posible de la situación. Este análisis pasa por los siguientes puntos:

Apropiarse de la opinión reconociendo que es una expresión subjetiva.

Buscar los hechos que la sustentan.

Identificar y analizar los criterios con los que se comparan las observaciones.

Encontrar el interés o preocupación que hace que la opinión sea relevante.

Estimar las consecuencias para la acción que desvíen de esa interpretación,

Comparar esas acciones posibles con los valores éticos personales para elegir un curso de acción efectivo y honorable.

Darse cuenta de que así como uno puede procesar sus propias columnas izquierdas, también puede procesar las expresiones tóxicas de sus interlocutores.

La columna izquierda a largo plazo

Si es posible entrenar la conciencia mediante una práctica diligente para minimizar la aparición de estos pensamientos, para manejarlos más habilidosamente en el momento en que aparezcan. La clave es el tipo de programa de entrenamiento en el que se embarque. Si uso sólo el poder de mi visión y el pensamiento positivo, probablemente no alcance grandes resultados. La voluntad debe traducirse en acción para generar resultados. Óptimamente luego de mis afirmaciones, me iría a la práctica donde trabajaría con un entrenador para alcanzar mis objetivos. Las buenas intenciones son efectivas cuando hacen de prolegómeno a las buenas acciones. Tal vez la competencia más importante de los seres

humanos y de las organizaciones sea la capacidad de procesar los errores para convertirlos en oportunidades de mejora, dado que justamente es la materia prima del crecimiento.

CAPÍTULO 3
Perdónate

Después de varias horas caminando, llegamos a una bifurcación, un cruce de caminos, un par de flechas dibujadas en dos pedazos de madera clavadas en una estaca advertían los sitios y la distancia para llegar a ellos.

Salida 7 minutos, entrada 7 horas. Me confundí.

— Huno, no entiendo ¿la salida es la superficie, de dónde vengo?

—¿Qué es lo que no entiendes? Es muy claro, justamente por encima de nuestra cabeza está tu pueblo, es más, la casa donde vives, donde dices que tienes una gran vida, mmmm, quizás te tomará unos nueve minutos estar ahí, sentado en ese mullido sillón junto a la chimenea—.

—¿Y la entrada?, ¿qué es?

— Donde nosotros vivimos. *Normanna* para ser exactos.

El lobo aulló nuevamente, quizás lo hizo de felicidad al escuchar ese extraño nombre. Lo miré de refilón, parecía sonreírme, tenía esa mueca extraña como si estuviera realmente satisfecho, Huno se unió a la voz del lobo con alegría; me quedé parado sin saber que decir, que hacer. Por una parte, no podía creer que estuviéramos tan cerca de casa, acepto que al no tener ningún punto de referencia pude desorientarme, creo que en realidad nunca supe hacía donde estábamos caminando.

—Bueno, aquí nos despedimos, esos siete minutos son muy hermosos verás cosas increíbles, una cascada de luz de luna, un bosque petrificado de hace unos mil doscientos años, algunas piedras preciosas las cuales son imposibles de extraer, créeme es un paraíso –dijo Huno, suspirando como si añorara ese recorrido.

—¿Y las siete horas hacia Normanna como son? – pregunté curioso.

—Maltrechas y agrestes bajadas. Uno que otro precipicio, a veces hace mucho calor y otras veces hela. Uno puede sentirse sin aire, debemos controlar la respiración, nada que no podamos supera. La recompensa viene al llegar a la aldea; comida, bebida, baile, mucha diversión, ahí seguramente estará Kolus, un hombre ejemplar, líder de todos nosotros, aunque no habla mucho, pero cuando lo hace todos callamos. Él me ayudó a perdonar mi pasado, porque no siempre he sido lo que ves, también fui joven e inexperto, lastimé a muchas personas, fui egoísta estuve perdido y Kolus, me mostró la ruta que debía seguir, *"a veces las rutas más difíciles llevan a las recompensas más hermosas, los caminos fáciles y sin peligros esos todos lo pueden recorrer"*, dijo alguna vez.

—¿Qué me quieres decir? ¿Acaso no debo de recorrer esos minutos para llegar a mi hogar?

—Aquí cada uno toma sus decisiones, si dudas, debes aceptarlo y encarar la situación... el aprendizaje a veces es doloroso y no todos están listos para recibirlo, por eso se mantienen dormidos. En ese estado de inanición y zozobra, avanzan y retroceden durante muchos años. Padeces la arrogancia de la ignorancia amigo. Oye ¿recuerdas el acertijo?... Continúa así.

Elevados en un solo espíritu para morar en la vasta tierra de la sabiduría.
Donde el tiempo nace y muere sin importancia,
Adiós a las penas, adiós al dolor...

—Sigo sin entenderlo.

—Lo entenderás, sé que lo entenderás todo a su momento —refutó extendiendo la mano para despedirse—.

—Lo creo, sé que no estoy listo —contesté con sinceridad con las manos apenas entrelazadas frente a mi vientre—, tenía una enorme necesidad de descansar y ver a mi madre —tal vez esté preocupada, ansiosa sin saber de su hijo —gracias por todo, por tus enseñanzas y conjeturas.

—Nada que agradecer, cuídate y recuerda... el tiempo no es nada cuando uno disfruta lo que hace. Para nosotros, una persona lista es alguien quien reconoce que no lo es. Cuídate y disfruta el paseo.

Les di la espalda y comencé a caminar, estaba convencido de que lo mejor era regresar a casa. Al segundo paso que di observé con claridad que Zunu ni siquiera se molestó en gruñirme, tampoco me peló los dientes. Reconozco abiertamente que su indiferencia me caló en los huesos, en el corazón, con la ausencia de gestos y sonidos me hizo sentir como si no estuviera ahí, como si no hubiera pasado buenos momentos a su lado.

Me seguí de frente sin mirar atrás.

Etapa 3. "La soberbia de sentirnos perfectos y satisfechos, nos hace quedarnos jodidos en el mismo lugar".

Un estudio de la neurociencia demuestra que el 90% de las personas se sienten más inteligentes que la media poblacional, o sea, si cursaste primaria entenderás que esto es imposible, veámoslo más a detalle. Se entrevistaron a 10 amigos y 9 de ellos aseguraron ser más inteligentes que los demás, ¡ups! qué papelón, qué soberbia y arrogancia, qué falta de autoestima tenemos los seres humanos.

En el máster de Recodifica tu mente "RTM", he trabajado con más de 150 mil personas en grupos de 20 a 100 personas y he podido tener contacto con la mayoría de ellos. Además, he realizado más de 800 horas de coaching privado y en este caminar descubrí que entre el 80 y el 90% de los problemas más comunes, radica en la autoestima.

Vamos a ejemplificarlos para verlo más detallado, aunque solo daré 3 ejemplos porque este tema pudiera llevarme un libro completo:

Todos tenemos en nuestra familia o grupos de amigos, a alguien que es el alma de la fiesta, esa persona que siempre ríe, que cuenta chistes, que baila y hace bailar a los demás; generalmente las personas pudieran confundir esta actitud con una autoestima fuerte y con actitud positiva, pero realmente esta persona está demostrando una autoestima baja, está demostrando que desde la infancia no tuvo la atención necesaria de su entorno y ahora necesita ser esa luz que brilla para ser observado.

¿Por qué gastas tanto dinero en quedar bien? Seguramente si eres parte del 90% de la población tu Úrsula está pesando en tus tarjetas de crédito, en la renta, la hipoteca y algunos gastos más que tienes por ahí. ¿alguna vez te cues-

tionaste porque compras todo lo que compras? ¿Por qué quieres tener lo mejor y lo de vanguardia? Este problema también radica desde la autoestima, ya que te encanta demostrar a los demás que eres una persona exitosa y que viaja, que compra auto nuevo y, además, quieres subir las fotos a redes sociales y estás atento a cuántos likes y comentarios recibes porque necesitas alimentar un vacío emocional de alguna herida del pasado. Seguramente tu Úrsula está pensando, que no es así, que te lo compras porque lo necesitas, que te lo compras porque te gustó pero realmente este proceso de decisiones es netamente inconsciente y no tienes la capacidad de racionalizarlo.

Tengo un video con más de 100 millones de reproducciones, con más de 1.2 millones de likes que se llama "mientras más te enojas más bruto eres" (www.youtubemauriciobenoist), este video tuvo esa respuesta porque hay bastante gente que se enoja mucho. Gente que grita, que golpea, que amenaza, que no escucha, se sintieron identificados e hicieron que el video se hiciera viral. ¿A dónde quiero llegar con esto?, a que te des cuenta que cuando la autoestima es baja, siempre quieres tener la razón, siempre quieres ganar todas las conversaciones y discusiones, entonces, para ganar, acuden a gritos y ofensas para sentirse bien.

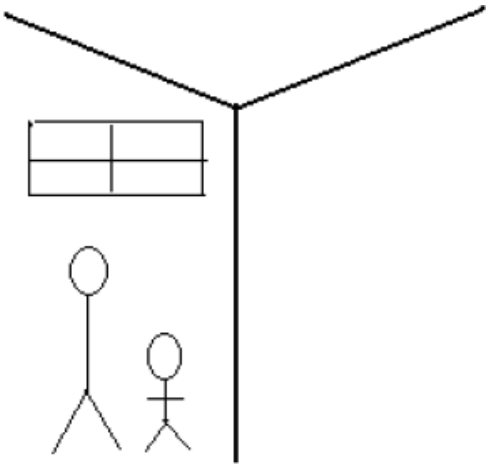
Como te comenté arriba, pudiera describir muchas situaciones que demuestran que los problemas más comunes en las personas, (falta de dinero, amor y salud), tienen que ver en un 80% con un tema de autoestima.

Tu pregunta obligada ¿De dónde viene todo esto?, ¿por qué tenemos baja autoestima?, ¿cómo nos damos cuenta?, ¿cómo lo trabajo? Bueno tranquilo vamos a ir descubriendo todo esto con el pasar del libro.

Para entender esto vamos a dividirlo en algunas etapas:

"No vemos las cosas como son. Vemos las cosas como somos".

El Talmud



Si observamos este dibujo, algunas verán a dos personas asomándose por una ventana. Esta es una interpretación común en las culturas occidentales. Pero varios antropólogos han mostrado la misma imagen a personas pertenecientes a culturas africanas con resultados diferentes. Para este segundo grupo la línea vertical y las diagonales representan una palmera; las dos figuras cercanas son madre e hijo, y la madre está cargando un paquete en la cabeza. Lo que la gente de este grupo vio fue una madre y su hijo refugiándose del sol, bajo una palmera.

Esta figura invita intencionalmente a dos interpretaciones. Un truco por cierto, pero mucho menos complejo que la realidad que nos rodea.

Denominamos a este tipo de figuras "Multi—estables" porque permiten varias interpretaciones diferentes, aunque igualmente válidas.

Una persona puede ver la ilustración de una manera y otra en forma totalmente diferente. Que cada uno vea una cosa u otra, dependerá de los supuestos que use para interpretar los mensajes que su retina le envíe al cerebro, los que son equivalentes, ya que la figura física es la misma y los sistemas de visión son iguales. Dado que tales supuestos operan automáticamente en forma pre—consciente, ambos individuos pueden estar absolutamente convencidos de que su forma de ver es la única "razonable", encendiendo disputas para validar cada una de las afirmaciones sobre la realidad de cómo son las cosas.

Consideremos el número 1.504.983, éste en sí mismo no significa demasiado. Pero se vuelve significativo cuando aparece en el balance de una empresa como Ingresos Netos después de los Impuestos. El número no ha cambiado, pero sí el contexto en el cual el número adquiere sentido, es radicalmente distinto.

El contexto influye en el significado, porque la comprensión es un fenómeno holístico: captamos la situación como un todo (Gestalt) e interpretamos las partes en relación con ese todo. Podemos distinguir dos tipos de contextos: el del mundo y el mental. El contexto del mundo es el conjunto de objetos físicos, interpretaciones generalmente aceptadas y prácticas sociales que rodean al elemento en cuestión. El contexto mental es el conjunto de sentidos, supuestos, reglas de razonamiento, indiferencias, etc. que nos llevan a hacer determinadas interpretaciones. A ese contexto mental lo llamaremos el *modelo mental*.

Los Modelos Mentales son supuestos profundamente arraigados, generalizaciones, ilustraciones, imágenes o historias, que influyen sobre cómo entendemos al mundo y cómo actua-

mos en él. Operan permanentemente en forma subconsciente en nuestras vidas personales, en los ámbitos laborales y en nuestras organizaciones sociales, ayudándonos a dar sentido a la realidad y a operar en ella con efectividad. Los modelos mentales condicionan todas nuestras interpretaciones y acciones. Definen cómo percibimos, sentimos, pensamos e interactuamos.

Pero, las distintas percepciones, opiniones y acciones no constituyen un problema en sí mismas. Se vuelven conflictivas cuando una persona cree que su manera de ver las cosas es la manera correcta o única razonable, de acuerdo a su modelo mental. En lugar de utilizar las diferentes percepciones para expandir su perspectiva e integrarlas en una visión común, cada uno de los interlocutores se aferra a su punto de vista. En vez de indagar en los modelos mentales del interlocutor, se traban en una batalla para definir quién tiene la razón, quién tiene la interpretación correcta de la realidad.

Los modelos mentales son individuales, resultado de la biología, lenguaje, cultura e historia personal de cada uno. Cuando entendemos que los modelos mentales son: a) fundamentales, b) inconscientes, y c) diferentes, podemos entender por qué hay tantas interpretaciones y conflictos entre los seres humanos.

La importancia de los modelos mentales:

La principal razón por la cual los modelos mentales son tan poderosos y peligrosos es su operación automática e invisible. Uno presta atención al contenido de las cosas e ignora el contexto en el que uno experimenta lo que experimenta. Este contexto es fundamental porque es el que da sentido al contenido.

Los modelos mentales son también el archivo que contie-

ne los comportamientos rutinarios. Es decir, uno necesita prestar atención consciente para tomar decisiones no programadas. Pero con el correr del tiempo, desarrolla la capacidad de actuar en forma automática, trasladando estas decisiones, haciendo economía del hábito. Esta economía del hábito es fundamental para la vida, ya que sin ella sería imposible actuar con la velocidad requerida por las circunstancias, pero también tiene un costo, las rutinas automáticas son inflexibles.

La economía del hábito consiste en no ponerse a reexaminar las premisas del hábito cada vez que el hábito es utilizado. Podríamos decir que se vuelven inconscientes.

La fuente de los Modelos Mentales:

Los filtros a través de los cuales los seres humanos damos sentido a nuestras experiencias provienen de cuatro fuentes: la biología, el lenguaje, la cultura y la historia personal.

- *Biología:*

El primer filtro de los modelos mentales es el sistema nervioso. Las personas tenemos limitaciones fisiológicas, que nos impiden percibir ciertos fenómenos con los sentidos. Esta imposibilidad de percibir implica imposibilidad de actuar, por lo cual los seres humanos desarrollan distintos instrumentos para expandir el rango perceptual de nuestros sentidos y, consiguientemente, nuestra capacidad de acción. Nuestra relación con el Mundo es un poco más compleja. La teoría objetiva de la percepción afirma que el mundo externo crea cambios directos y produce efectos en el sistema nervioso. Según el biólogo Humberto Maturana y Francisco Varela, las experiencias perceptuales del sujeto están mucho más determinadas

por la propia estructura de su sistema nervioso, que por las perturbaciones externas.

Por ejemplo, una persona normal y un daltónico pueden ver el mismo paisaje. Cada uno, sin embargo, verá un paisaje distinto. Lo que cambia no es el mundo exterior, sino la capacidad de sus sistemas visuales para experimentar las distintas longitudes de onda de luz que llamamos colores.

- *Lenguaje:*

El segundo filtro de los modelos mentales es el lenguaje. El lenguaje es el espacio de sentido en el que la realidad aparece en forma inteligible y comunicable. Gracias a él podemos comunicarnos con nosotros mismos y con los demás. Los filósofos dicen que es el lenguaje el que habla al ser humano más que el ser humano el que habla ellenguaje.

La comprensión tradicional del lenguaje es la "teoría de las etiquetas", según ésta vemos las cosas en el mundo como son y luego les aplicamos un nombre, una etiqueta. Pero esta teoría es sumamente incompleta ya que da una función muy pequeña del lenguaje.

Los investigadores de la cognición, la conciencia y el cerebro, han concluido que las categorías lingüísticas no son etiquetas aplicadas a percepciones, sino que, ellas pre—condicionan y definen en primer lugar la percepción: uno no habla de lo que ve, sino que ve sólo aquello de lo que puede hablar. En la Edad Media, por ejemplo, no existía el concepto teléfono, no había un espacio lingüístico en el cual algo pudiera aparecer como "teléfono". Por eso hubiera sido imposible para alguien "ver" un teléfono o "hablar" por teléfono.

De la misma manera un Contador puede "observar" cosas en un balance, que un Ingeniero mecánico no ve. No es que el Ingeniero no vea los mismos números, sino que no tiene las distinciones que tiene el Contador (el lenguaje) para interpretar esos números. La capacidad para hacer distinciones y ordenar el mundo en categorías operativas es lo que se llama "inteligencia".

- *Cultura:*

La tercera fuente de los modelos mentales es la cultura. Uno podría definir la Cultura como un patrón de supuestos básicos compartidos, aprendidos por un grupo durante el proceso de resolver sus problemas de adaptación externa e integración interna.

Dentro de cualquier grupo (familia, profesiones, organizaciones, naciones), los modelos mentales colectivos se desarrollan en base a experiencias compartidas. A lo largo de su historia, los miembros del grupo deben enfrentarse a desafíos y en respuesta a ellos, desarrollan una forma habitual de interpretar las situaciones para emprender acciones. Esto se va convirtiendo en parte del modelo mental colectivo y pasa de generaciones en generaciones como el "conocimiento" del grupo. Sucede entonces que dicho conocimiento pierde su raíz experimental para convertirse en una verdad absoluta.

En vez de ser la forma que el grupo supo responder efectivamente a los desafíos del pasado, pasa a ser la única forma correcta de responder a los desafíos del presente y del futuro. Llamamos a esto la ceguera o incompetencia del experto.

Muchas veces, el hábito fosilizado es peor que la ignorancia. La capacidad de des—aprender es tanto o más importante que la de aprender.

- *Historia Personal:*

La cuarta fuerza que da forma a los modelos mentales es la historia personal: raza, sexo, nacionalidad, influencias familiares, educación, la forma en que fue tratado de niño, etc.

Las experiencias de aprendizaje personales se alojan en los estratos más básicos de la conciencia y crean predisposiciones automáticas a interpretar y actuar.

Creemos que nuestra historia pertenece al pasado, pero los modelos mentales proyectan ese pasado hacia el presente y el futuro. El cerebro tiene acceso permanente a las experiencias de vida acumuladas en la memoria y puede extrapolarlas hacia el presente y el futuro, como guía para la interpretación de la acción. Esto resulta especialmente peligroso cuando el modelo mental queda anclado a una situación histórica no resuelta.

En este caso, la persona puede quedar atrapada en un circuito repetitivo recreando una y otra vez una experiencia traumática, e intentando cambiar su resultado.

Cada persona opera desde su modelo mental y vive naturalmente en "su" realidad. Pero esta realidad puede no ser la misma que perciben otros, cuya biología, lenguaje, cultura e historia personal son diferentes. Por lo tanto todos los seres humanos viven en la misma realidad pero la experimentan en forma diferentes.

- *Comunicación:*

Así como hay una teoría objetiva de la percepción y una teoría objetiva del lenguaje, también hay una teoría objetiva de la comunicación: la teoría del módem.

Según ésta, las representaciones lingüísticas en la mente del emisor son codificadas y luego enviadas como mensaje al receptor, quien las decodifica y las incorpora a su mente. Cuando se adopta la teoría objetiva de la comunicación, se dice, "Lo que yo digo es lo que el otro escucha" y "Lo que escucho es lo que el otro dice", estas afirmaciones pueden ocasionar potenciales conflictos. Lo que cada uno escucha está condicionado por sus modelos mentales. Por lo tanto, entre lo que uno dice y lo que el otro escucha hay una serie de filtros que pueden generar grandes brechas entre el sentido de lo dicho y el sentido de lo escuchado. Durante el proceso de emitir y recibir información pueden surgir distorsiones o ruidos en la transmisión. Por eso es conveniente validar la legitimidad de los datos recibidos, verificando que las palabras que escuchamos son las que el otro dijo. Pero los seres humanos además de entender el mensaje necesitan indefectiblemente darle sentido a lo que oyen. Por lo tanto es importante verificar que el sentido de lo que uno escuchó sea congruente con lo que el otro quiso decir.

Toda comunicación por naturaleza es ambigua, necesita una acción interpretativa del oyente. Esto es como consecuencia de la polisemia, que en griego significa "de múltiples significados". Si se busca en el diccionario una palabra se puede observar que tiene varios significados. Cuando uno le pide a otro que "corte el pasto" le está pidiendo algo muy distinto, por ejemplo, cuando le pide que "corte la torta" o que "corte la corriente". En todas estas expresiones, sin embargo, está presente la palabra "cortar" pero es imposible saber qué quiere decir "cortar" sin más información. Es decir que no hay un significado correcto de las palabras fuera de un contexto específico.

El lenguaje está estructurado jerárquicamente: fonemas que forman palabras, palabras que forman oraciones y ora-

ciones que forman textos. Similarmente la comprensión de las oraciones depende de los textos en que se encuentran. Y la comprensión del texto depende del contexto en que aparece. Por ejemplo, un pedido de "venga a mi oficina" no es lo mismo cuando lo hace un jefe o un colega. Tampoco es el mismo si quien lo recibe acaba de triunfar (por favor venga a celebrar), fracasar (por favor venga a dar explicaciones) o está en el medio de un problema (por favor venga que lo ayudo).

El pedido es el mismo, el contexto lingüístico en que se efectúa el pedido es el mismo, pero el modelo mental y las circunstancias de quien lo interpreta hacen la diferencia.

- *La certeza:*

Cuando uno cae en la trampa de la certeza, asume que la realidad tiene que ser de la manera que uno ve las cosas y por lo tanto todo el mundo debe verlas de la misma forma, y si alguien no está de acuerdo con su percepción, opinión, sentimiento o acción, está equivocado o es un ignorante. La certeza no deja espacio para los modelos mentales alternativos, e impide reconocer que la experiencia personal no es la realidad incondicional. La certeza es uno de los mecanismos de defensa del modelo mental.

La certeza impide que la persona considere situaciones o ideas radicalmente distintas de las de su modelo mental. De esta manera no podrá cambiar cuando el mundo cambie. Queda atrapado en su realidad creyendo que es la realidad, estancado en las viejas ideas que le impiden adaptarse. En su error se olvidan de que sus percepciones, sus ideas y palabras son su verdad, no la verdad. Como apunta Maturana, que "todo lo dicho, es dicho por alguien", alguien que per-

cibe, piensa y se expresa bajo los condicionamientos de su propio modelo mental.

Víctimas y protagonistas

Antes de adentrarnos más en la historia de Huno y el lobo, veamos más a fondo este tema. Para ello utilizaré un ejemplo, supongamos que una persona llega tarde a una reunión y le preguntan qué sucedió; lo más probable es que responda:

"¡No puedes imaginar lo pesado que está el tránsito!".
"¡Esta ciudad está imposible!".
¿Cuál es la variable explicativa?: "el tránsito".
¿Quién tiene la culpa?: "la ciudad".
¿Quién debería cambiar la conducta para que la persona llegue a tiempo?: "los otros conductores".

De alguna manera esta explicación es "verdadera": si no hubiera tantos autos hubiera llegado más temprano. Pero también es "debilitante" porque a menos que los demás conductores modifiquen sus comportamientos, seguirá llegando tarde.

El segundo paso del aprendizaje es la declaración de responsabilidad frente a las circunstancias. No se trata de negar las condiciones externas que uno enfrenta, sino de enfocarse proactivamente en los factores que se puede influir.

Responsabilidad, madurez y efectividad:

Es muy común escuchar cosas como estas:

- Sucedió por accidente.
- La pizza se cayó.
- El florero se rompió.

- Los guantes se perdieron.

Es decir, resulta mucho más fácil echarle la culpa a las cosas que responsabilizarnos por lo que uno tiene que ver con la producción de un resultado no deseado. En las organizaciones se puede observar como norma el lenguaje de la irresponsabilidad y la filosofía de la víctima. "El sistema se cayó", "El proyecto se demoró", "La rentabilidad es baja", "No se puede establecer una buena comunicación", "Hubo errores", etc. Si observamos, son los acontecimientos los que se desencadenan en forma desfavorable, no hay responsables de tales acontecimientos. Para corregir estos resultados, lo primero que se debería modificar es el lenguaje. Lo fundamental no son las palabras sino la manera de pensar que ellas reflejan. Al hablar en primera persona, uno se coloca en el papel de protagonista. Al responsabilizarse, uno elige explicaciones generativas y comienza inmediatamente a buscar el perfeccionamiento, abandonando la pretensión de inocencia.

Aprendiendo a aprender:

El núcleo de todo proceso de aprendizaje es la transformación de acciones inefectivas en acciones efectivas. El punto de partida del proceso es la identificación de un área de incompetencia, de incapacidad que no permite alcanzar el logro deseado. Es decir, la oportunidad de aprender se presenta cuando uno encuentra una brecha entre lo que quiere lograr (su objetivo) y lo que puede lograr (su competencia). Esta brecha se presenta como un "problema", la consciencia de esa brecha se manifiesta en la declaración de "No sé".

Todas las situaciones de insatisfacción son en sí una oportunidad para aprender.

Si observamos cualquier situación de aprendizaje significativo en nuestra vida, veremos que la emoción manifestada es de temor, incomodidad, ansiedad, preocupación, etc.

Luego, al final del camino, las emociones difíciles desaparecen para convertirse en satisfacción, confianza, alegría y paz.

El camino del aprendizaje:

Para comenzar a transitar el camino del aprendizaje, deben cumplirse ciertas condiciones:

1. Establecer una visión clara.
2. Tomar conciencia de la brecha entre su visión y su realidad.
3. Declarase incompetente para alcanzar un objetivo.
4. Comprometerse con el aprendizaje cotidiano
    - *4.1 Asumir la responsabilidad de aumentar su competencia.*
    - *4.2 Reconocerse como principiante y permitirse la equivocación.*
    - *4.3 Buscar ayuda de un maestro.*
    - *4.4 Asignar tiempo y recursos para practicar bajo la dirección del coach.*

Conciencia y competencia:

Peter Senge destaca la importancia de la "tensión creativa" generada entre habilidad y ambición, es decir cuando se ve claramente dónde se quiere estar y se la contrapone con la realidad actual. Esta tensión creativa puede solucionarse de dos maneras:

- Subiendo la realidad actual hasta la altura de la visión.
- Bajando la visión hasta la realidad actual.

El aprendizaje es mucho más que solucionar problemas. En la resolución de problemas, el esfuerzo es reactivo: la energía para el cambio proviene del deseo de salir de algo

indeseable. El aprendizaje es proactivo: la energía para el cambio surge del deseo de alcanzar la visión. Sanar nuestro pasado, también influye positivamente en lo que pretendemos hacer, no podemos arrastrar cosas que nos duelen, personas que nos lastimaron a nuestro futuro, ese error es bastante común, por eso las personas fallan una y otra vez, llevan ese lastre en su mente y en su corazón, distorsionan las cosas, hacen juicios, innecesarios, pierden energía en asuntos que debieron de haber resuelto hace años, meses, semanas, horas. Les quisiera preguntar lo siguiente:

¿Por qué arrastramos mugre en nuestros sentidos y en nuestras entrañas?, ¿cómo pretendes ser lo que deseas si hay algo en ti que no logras superar, olvidar y perdonar?

Me resulta irónico pensar lo siguiente, en nuestros vehículos existen diferentes tecnologías para indicarnos los posibles problemas que se pudieran presentar, nos indica la falta de aceite, líquido de frenos, anticongelante, líquido limpiaparabrisas, falta de presión, energía, gasolina, etcétera. ¿y qué hacemos? ¡Corremos a solucionarlo!, Pagamos una fuerte cantidad de dinero para que dejen la unidad en perfecto estado, sin avisos de advertencia en el tablero de instrumentos. No nos gusta traer ese aviso, ese recordatorio ahí latente, constante...¿por qué no hacemos lo mismo con nuestra mente y con el corazón? No tiene lógica o ¿sí? ¿Qué es más valioso?

La verdad es que muchas personas y empresas sólo se sienten motivadas al cambio por factores extrínsecos; esto hace que para crecer primero tengan que sufrir reiteradas veces los golpes de la vida, generándoles dolor, ansiedad, miedo, resentimiento y resignación.

En cambio, otras personas y organizaciones responden al deseo de desarrollar su máximo potencial; esto no les asegura un salvoconducto frente a los desafíos, pero al enfrentarlos como parte del aprendizaje, sus sentimientos son de serenidad, apertura, confianza, paz y entusiasmo.

En el camino del aprendizaje, podríamos hacer una diferencia entre el "ciego" y el "ignorante". El ciego es aquel que es incompetente para hacer una tarea y además ignora esa incompetencia. El ciego no sólo no sabe, ni siquiera sabe que no sabe. En muchos casos se les perdonan ciertas acciones a estas personas, ya que "no saben lo que están haciendo". El ciego puede generar grandes sufrimientos. Su falta de conciencia combinada con su incompetencia puede ser muy destructiva para quienes lo rodean.

Un ejercicio interesante es preguntarse en qué áreas uno es "ciego". Para buscar la respuesta se puede observar el estado de ánimo de las personas que nos rodean, o mejor aún, preguntarles cómo se sienten. Si uno advierte que existe sufrimiento en torno a ellas se podría profundizar más preguntando a las que sufren, qué podríamos hacer para reducir ese sufrimiento.

Todos los seres humanos tenemos un cierto grado de ceguera. Por lo tanto, todos podemos encontrar oportunidades de mejorar en las relaciones, mediante la observación del sufrimiento que nos rodea.

Cuando el ciego toma conciencia que no sabe, se convierte en ignorante; éste "sabe que no sabe".

El ignorante se enfrenta a una triple encrucijada:

1. Puede convertirse en "ausente", y abandonar por completo

el camino de la acción. La decisión de" ausentarse" no genera competencia, evita la persistencia de los errores y el sufrimiento.

2. Puede decidir convertirse en "cretino", y seguir realizando acciones sabiendo que no sabe, pero fingiendo saber. O, consciente de su propia inhabilidad, insiste en no necesitar ayuda. El "cretino" sufre al tener que demostrar que sabe cuándo de hecho es consciente que no sabe. Cuando uno detecta áreas de su vida en las que está sufriendo, es muy probable que se esté comportando como un "cretino".

3. Puede decidir convertirse en "principiante", y comprometerse con el aprendizaje y con el aumento de la efectividad.

Los enemigos del aprendizaje:

Casi todos se declaran partidarios del aprendizaje; sin embargo, la mayoría de las personas tienen grandes dificultades para aprender. Existen muchas amenazas que acechan a quien busca el conocimiento. Llamamos a estas fuerzas negativas "los enemigos del aprendizaje". Uno de esos enemigos es el miedo.

Podemos identificar algunos enemigos del aprendizaje:

1. La ceguera, acerca de la propia incompetencia.
2. El miedo, a declarar ignorancia.
3. La vergüenza, de mostrar incompetencia.
4. La tentación, de considerarse una víctima.
5. El orgullo, que impide pedir ayuda e instrucción.
6. La arrogancia, de creer o pretender que uno "ya sabe".
7. La pereza, para practicar con diligencia.
8. La impaciencia, por acceder a la gratificación inmediata.
9. La desconfianza, en el instructor o en uno mismo.

10. El enojo y la confusión. Muchas veces el aprendiz no entiende la razón de ciertos ejercicios o prácticas.

Por último, señalamos que el saber útil es el "saber cómo", no el "saber qué". En un mundo donde la constante es el cambio, lo más útil no es saber cómo hacer algo específico ya que con el progreso del conocimiento todas las prácticas van quedando obsoletas, sino saber cómo aprender nuevas disciplinas.

Aprender a aprender, volviéndonos maestros del aprendizaje, nos permitirá responder con efectividad a cualquier cambio.

CAPÍTULO 4
Disfruta el presente

Algo me hizo detener bruscamente mis pasos, varios pensamientos cruzaron con agilidad la piel, me crucé de brazos por un instante y reflexioné; "quizás si el lobo se hubiera despedido correctamente, tal vez si Huno me hubiera dado una explicación más a fondo, más puntual de sus ideas, no me sentiría de esta manera, tan insatisfecho... tan innecesario". De golpe la voz en mi cabeza me interrumpió:

—*Oye, no podemos abandonar esto así a la primera, estoy seguro de que nos faltaron muchas cosas qué descubrir, qué indagar, ¡qué aclarar! Siento que nos deben explicar sus conjeturas, ¡hablaban a medias! Reconozco que no pude entenderles, todo fue demasiado rápido, no estoy de acuerdo en que termine así tan abruptamente, salirnos de esto sin saber, sin conocer a fondo sus razones, la manera en que viven, no me sentiría satisfecho y sé que tú tampoco lo estás, mira estoy seguro que no podría dejarte en paz el resto de nuestra existencia* — entonces repentinamente, giré el cuerpo con

decisión y corrí como cuando tenía siete años al encuentro de una pelota de fútbol. Estaba ansioso, necesitaba saciar mi hambre de conocimiento, de pronto me llené de ganas. Por alguna razón que no puedo explicar, anhelaba disfrutar el momento, sin importarme si tenía hambre, si me dolía la rodilla e incluso si no regresaba a casa, nada me resultó más importante que entender lo que estaba sucediendo en mi vida.

El terreno se hizo agreste, disparejo, con subidas y bajadas, la poca luz que había en el ambiente y en mi espalda desapareció con rapidez, tuve que recurrir nuevamente a la linterna, pero su haz de luz era débil y era evidente que no tenía mucha fuerza, signo inequívoco de que le quedaba poca batería, debía apurarme para alcanzarlos, no quería perderme la oportunidad de más hallazgos, sin embargo, tendría que poner mucha atención a mis pasos, no quería caer.

Conforme fui descendiendo la humedad aumentaba y la luz se iba extinguiendo, a cuenta gotas llegaban algunos reflejos. Me percaté de que las bóvedas, los pasillos y corredores, se fueron haciendo más amplios, adiós abismo, adiós tinieblas ahora estaba en un terreno confiable. Me topé de frente con algunas plantas, la vegetación se empezó hacer abundante el túnel estaba forrado de colores increíbles, verdes, cafés, ocres, amarillos. Mis fosas nasales se inundaron de frescura, de tierra mojada, raíces, ramas y hojas; varias antorchas estaban iluminando los espacios ¡créanme que aquello fue un espectáculo increíble!

Respiré profundo, quería llenarme los pulmones de esa enorme y placentera sensación, estaba viviendo el aquí y ahora por primera vez desde hace mucho tiempo... tal vez en mi infancia o aquel día en que anoté dos goles de cabeza, aunque no recuerdo con exactitud la fecha, bueno, creo que eso no es tan importante. Quedé maravillado, extasiado por cada detalle, disminuí la velocidad porque consideré que iba

demasiado rápido. De pronto el aullido del lobo sacudió mis sentidos, intuí que estaban cerca, Debía apurarme sentí que no podía desperdiciar tiempo —*¡corre*!— gritó la voz en mi cabeza.

Tenía 33 años y ya había ganado mi primer millón de dólares en un año, me sentía satisfecho con mi acontecer, con mi resultado, imagínate alguien que hace 3 años estaba pasando hambre y luego en un año ya había ganado su primer millón.

Recuerdo que empecé a tomar los fines de semana, fumaba habanos, me sentía un magnate, creía que estaba disfrutando de mi vida, aunque me di cuenta que todo el tiempo estaba pensando en mis negocios, estaba pensando en cómo hacer más, estaba pensando en lo que me faltaba. Básicamente pensaba en todo menos en mi presente, sólo disfrutaba algunos momentos de mi vida. Disfrutar el presente es clave esencial para poder pensar de manera expansiva, para poder amar, y para poder aceptar el amor...

Veamos estas reflexiones con mente abierta ya que para poder disfrutar de tu vida le daremos un toque filosófico:

Se está produciendo una nueva forma de comunicación entre los seres humanos, lo que traerá aparejado modificaciones en la forma de relacionarnos en el futuro.

Se podría decir que estamos asistiendo a una nueva era histórica y aquellos que comprendan primero la naturaleza de estos cambios, podrán emprender caminos nuevos y obtener ventajas sobre aquellos que demoren en percibir estas modificaciones.

La historia suele concebirse como la huella que dejan acontecimientos ocurridos en el pasado, sin embargo, no todos impactan de la misma forma sobre el futuro; como tampoco producen nuevas posibilidades para la humanidad.

Una gran transformación fue la invención del alfabeto, la cual produjo una nueva forma de comunicación entre los seres humanos. Muchos fueron los cambios sociales que se manifestaron, pero quizás el más importante tuvo lugar en un área poco visible: "la transformación de nuestras categorías mentales", la manera que los seres humanos piensan sobre ellos mismos y sobre el mundo.

Antes de la aparición del alfabeto, los humanos vivían en lo que llamamos un "Lenguaje del Devenir". En él, la acción y el lenguaje estaban unidos.

Se reconocía que el hablar tenía "poder" para que sucedieran cosas, las cuales, de no haber dicho alguien lo que dijo, no hubieran acontecido.

Los poetas en ese entonces eran los encargados de la educación y a través de la poesía, fábulas y narraciones históricas, contaban acciones realizadas por los seres humanos, héroes y dioses. De esta manera se sabía lo que era el amor, la piedad, y otros sentimientos a través de las acciones realizadas por los protagonistas de las historias.

Por ejemplo, se sabía de la valentía obrando, según aquellos personajes que la comunidad consideraba valientes.

El alfabeto separa al orador del lenguaje y de la acción. Cuando un texto estaba escrito hablaba por sí solo y para ser escuchado no era necesario el relato del orador.

A la vez se produjo un desplazamiento en el lenguaje, pasamos de un lenguaje de acción a un lenguaje de ideas.

Cambió la manera de pensar sobre las cosas y aparecieron las preguntas, ¿qué es la sabiduría?, ¿qué es la valentía?; independientemente de las acciones que realizaban los personajes de las historias narradas, hablando de ellas como ideas.

El relato épico fue progresivamente sustituido por el tratado y con las preguntas acerca de ¿qué son las cosas? se pone énfasis no en las acciones, sino en el "ser" de las cosas. Con ello se abandona el "lenguaje del devenir" del pasado y se transita hacia el "lenguaje del ser".

Con esta transformación histórica fundamental, se establecieron las bases de la reflexión, la filosofía y el pensamiento científico. El interés por el pensamiento certero desarrolló la lógica la que nos mostró la senda del pensamiento válido para alcanzar la verdad y descartar lo falso. Nació así la racionalidad, rasgo saliente del pensamiento occidental.

Muy pronto el poder del pensamiento se hizo evidente, nos permitió transformar el mundo en el que vivíamos, haciendo del acto de pensar la reina de todas las acciones humanas, separada de todas las demás, que eran consideradas inferiores.

Uno de los aspectos más importantes de esta revolución fue el cambiar la comprensión de los seres humanos. Postulamos que el ser humano es un ente racional. Para conocer a un ser humano, primero hay que conocer su mente, el lugar donde se asienta el pensamiento.

Poseídos por este nuevo lenguaje del Ser, comenzamos a preguntarnos sobre el Ser de todas las cosas.

Supusimos que el "Ser" era lo no contingente, lo que eludía el devenir histórico, lo que siempre permanece igual. Supusimos que la razón no tenía límites, que todo nuestro entorno natural y nuestras relaciones con los demás podían ser dominados a través de la razón. Supusimos, también, que podíamos explicar cualquier cosa y que la razón era la clave para llegar al "Ser" de todas las cosas.

Llegamos a postular que para todas las preguntas genuinas existía una y sólo una respuesta verdadera y que estas respuestas son accesibles sólo por el pensamiento racional. Poco a poco fuimos anulando el poder del lenguaje, que jugaba un papel pequeño o nulo en la constitución de nosotros mismos y del mundo.

Con el surgimiento de un grupo de filósofos llamados "Los Metafísicos" conducidos por Platón, discípulo de Sócrates, y Aristóteles y discípulo del mismo Platón, se cristalizó una síntesis de estos nuevos supuestos.

Hemos cambiado la comprensión de muchas cosas desde los primeros griegos, aunque se han mantenido los supuestos básicos metafísicos desarrollados en la Grecia antigua.

Descartes y el mundo Moderno

La filosofía de Descartes, conocida como el Cartesianismo, ha sido la mayor influencia en los tiempos modernos. Esta nueva forma de pensamiento demuestra el impulso que se le dio al alfabetismo por medio de la invención de la prensa o imprenta, la cual agudiza aún más la separación entre el orador, el lenguaje y la acción. Con la imprenta, los libros se convirtieron en artículos fácilmente adquiribles, produciendo variados cambios y consecuencias sociales.

El Cartesianismo postula nuevamente que el pensamiento es la base para entender a los seres humanos, y es el pensamiento el que nos convierte en humanos. Para Descartes, "Pienso, luego existo", es la razón la base del Ser.

Un nuevo panorama Histórico

Estamos enfrentando nuevamente una revolución en la

forma de comunicarnos con los demás, basta con observar el desarrollo que ha tenido el lenguaje electrónico, acortando las distancias entre los seres humanos. Observamos que el cambio se ha convertido en un aspecto de la vida. El "Ser" está siendo nuevamente sustituido por el "Devenir", provocando que la observación metafísica se aproxime a su agotamiento total.

Las estructuras de la teoría metafísica se han visto sacudida en sus bases más profundas por la emergencia de nuevas teorías, pensamientos y concepciones, tanto en el campo de la filosofía, las ciencias biológicas y la lingüística.

En el campo de la Filosofía podemos señalar a tres pensadores que cuestionaron el programa Metafísico:

1. Nietzsche, cuestionando la comprensión del Alma humana.
2. Martín Heidegger, cuestionando los principios del Cartesianismo, según los cuales los seres humanos son seres racionales.
3. Ludwing Wittgenstein, aportando una nueva comprensión del lenguaje humano.

En el campo de las Ciencias Biológicas también hubo cambios importantes, siendo de gran valor el aporte hecho por el Biólogo Humberto Maturana.

¿Qué se entiende por Ontología?

En la antigua Grecia el término ontología significaba, en un sentido Metafísico, la comprensión del "Ser" en tanto es.

Apartándonos de esta conceptualización de la ontología, su acepción se acerca a la interpretación del filósofo Heidegger en

lo que él llama DASEIN, sintetizada en "El modo particular de Ser, como somos los seres humanos". En este sentido, la ontología hace referencia a nuestra forma de comprensión e interpretación de lo que significa ser humano.

De esta manera, la ontología, nuestra comprensión de lo que significa Ser Humano, no implica necesariamente una visión metafísica únicamente, pudiéndose generar otras ontologías como por ejemplo la del lenguaje.

Cabe aclarar que se entiende por ontología nuestra interpretación de las dimensiones genéricas de lo que significa ser humano.

En todo lo que decimos o en todo lo que hacemos siempre se revela una comprensión de lo que es posible para los seres humanos.

Un ejemplo: Cuando decimos "La manzana es roja" estamos suponiendo que como seres humanos que somos, podemos determinar cuál es el color rojo y qué es ser manzana. Es decir, hay un juicio sobre lo que estamos diciendo u observando, en tanto se nos permite por nuestra condición humana.

Cuando actuamos o cuando decimos, no solamente se manifiesta el objeto, sino nuestra interpretación de lo que significa, por lo tanto, una ontología, en el sentido que le conferimos al término.

Todo lo expresado puede resumirse en:

Cada planteamiento de un observador nos habla del tipo de observador que ese observador considera ser.

Postulados básicos de la Ontología del Lenguaje:

Interpretamos a los seres humanos como seres lingüísticos.
Interpretamos al lenguaje como generativo.
Interpretamos que los seres humanos se crean a sí mismos en el lenguaje del Ser.

Postulamos que el lenguaje hace de los seres humanos el tipo de seres que son. Planteamos que los seres humanos son seres que viven en el lenguaje y es éste la clave para comprender los fenómenos que le suceden.

Pero los seres humanos no son solamente seres lingüísticos, es más, sostenemos que la existencia humana reconoce tres zonas diferentes y definidas:

El dominio del Cuerpo.
El dominio de la Emocionalidad.
El dominio del Lenguaje.

Si bien cada uno de estos dominios es autónomo y abarcan fenómenos diferentes, están estrechamente relacionados.

Así podemos observar que los fenómenos que tienen lugar en el dominio emocional son coherentes con los que se podrían detectar a nivel del cuerpo (posturas) y con las manifestaciones en el lenguaje (lo que se dice o escucha).

Esta coherencia expresada posibilita hacer reconstrucciones de los fenómenos propios de cada dominio a través de cualquiera de los otros dos.

¡Ahora!

¿Por qué sostenemos entonces la primacía del lenguaje sobre los otros dos dominios?

Porque a través del lenguaje le damos sentido a nuestra existencia y además podemos, desde el lenguaje reconocer la importancia de los dominios no lingüísticos. No hay un lu-

gar fuera del lenguaje desde el cual podamos observar nuestra existencia. Por el mecanismo de la "Reconstrucción lingüística" logramos acceder a los fenómenos no lingüísticos.

Interpretamos al lenguaje como generativo:

Históricamente, hemos considerado al lenguaje como un instrumento que nos permite "describir" lo que percibimos del mundo exterior o "expresar" lo que pensamos o sentimos en nuestro mundo interior.

Esta concepción hacia el lenguaje una capacidad pasiva o descriptiva. De alguna manera se le daba una concepción contable.

Este postulado cuestiona esta concepción, y apoyado en el campo de la filosofía, reconoce que el lenguaje no sólo nos permite hablar "sobre" las cosas, sino que también el lenguaje "hace que sucedan cosas".

Abandonando la noción en la que lo reduce a un papel descriptivo, sostiene que el lenguaje es generativo permitiéndole crear realidades.

Postulamos que el lenguaje genera Ser.

No estamos diciendo que todo lo que existe, sólo existe en el lenguaje. Reconocemos la existencia de "realidades externas", pero estas realidades solamente a través del lenguaje pueden ser reconocidas.

Cuando una realidad externa se convierte en parte de nuestras vidas, deja de ser externa, y la forma en que existe para nosotros es en el lenguaje.

Por lo tanto, no sostenemos que el lenguaje genera todo lo que existe, pues esto haría del silencio y la nada lo mismo y obviamente no lo son, por lo tanto, no podemos sostener que aquello de lo que no se habla no existe. Al decir que el

lenguaje es generativo sostenemos que es acción. Tal como lo afirmamos anteriormente, a través del lenguaje hablamos de las cosas y además alteramos el curso de los acontecimientos: hacemos que las cosas ocurran.

Basta pensar en la cantidad de oportunidades en las que una persona, un grupo o un país cambiaron de dirección o alteraron su historia porque alguien dijo lo que dijo.

Por lo tanto, el lenguaje es activo y por medio de él participamos en el proceso continuo del devenir.

Cuando decimos que el lenguaje es acción, estamos señalando que crea realidades. Al decir lo que decimos, al decirlo de un modo y no de otro, o no diciendo cosa alguna, abrimos o cerramos posibilidades para nosotros y para otros. Cuando hablamos modelamos el futuro, el nuestro y el de otros.

Interpretamos que los seres humanos se crean a sí mismos en el lenguaje y a través del él:

Desde siempre se asumió como normal que cada individuo nace dotado de "una particular forma de ser" y ésta es fija o inmutable (llamada muchas veces alma), siendo la vida el escenario donde se despliega y se revela. Entonces es la vida la que nos permite descubrir cómo somos realmente.

La Ontología del lenguaje asume una posición diferente. Ella sostiene que la vida es el espacio en el que los individuos se inventan a sí mismos.

Sujetos a condicionamientos biológicos y naturales, históricos y sociales, los individuos participan en el diseño de su propia forma de ser, siendo el lenguaje por su capacidad generadora el medio para lograrlo.

Nadie es de una forma de ser determinada e inmutable que no pueda ser modificada infinitas veces.

Esta interpretación nos permite ganar dominio sobre nuestra vida al jugar un papel activo en el diseño de Ser en el que quisiéramos convertirnos. Esta es la promesa que nos formula la ontología del lenguaje para el futuro.

Cabe aclarar que, si bien la ontología del lenguaje se nutre de la filosofía del lenguaje y de la lingüística, su atención está puesta en lo seres humanos.

Comprensión no metafísica de los seres humanos

Los seres humanos no tienen un ser dado fijo. Ser humano es estar en un proceso permanente de devenir, de inventar y reinventar nuestro ser es un campo abierto al diseño.

Una comprensión ontológica de nosotros mismos nunca puede darnos una respuesta concreta de lo que significa ser humano. Solamente puede entregarnos algunas generalidades que sirvan como parámetro para definir una estructura básica de posibilidades, llamada DASEIN, por el filósofo Martín Heidegger, quien con el avance de sus trabajos intelectuales reconoce que para entender lo que significa "ser humano", debemos recurrir al lenguaje.

Para comprender a los seres humanos, no podemos concentrarnos sólo en su "Ser", si no también debemos observar lo que "No son", es decir, el devenir. En este proceso del devenir se requiere dar cabida tanto al Ser como al No – Ser, a este ciclo que reúne al Ser y la Nada. Según Nietzsche, ser humano puede ser visto como un proceso en el que estamos permanentemente huyendo de la nada, mientras que al mismo tiempo somos impulsados hacia ella, hacia el sin sentido de nuestras vidas, e inducidos a la búsqueda de generarle algún sentido.

Ser, verdad y poder, el observador

Cuando enunciamos el primer principio o postulado lo

hicimos diciendo que "interpretamos a los seres humanos como lingüísticos" y no que los seres humanos "Son seres lingüísticos", ya que de haberlo hecho de esta manera hubiéramos asumido que podemos acceder al "Ser" de las cosas. De hecho, sostenemos lo contrario.

Pensamos que nunca podemos decir como las cosas realmente son, sólo podemos decir como nosotros las interpretamos o consideramos.

Es importante no olvidar, como señala Humberto Maturana, que todo lo dicho siempre es dicho por alguien y que no es bueno caer en la seducción de refugiarnos dentro del lenguaje.

Este reconocimiento nos permite postular el primer principio de la ontología del lenguaje:

No sabemos cómo son las cosas.

Sólo sabemos cómo las observamos o cómo las interpretamos.

Vivimos en mundos interpretativos.

Este primer principio se presenta como muy simple pero no lo es. Al reconocer que no podemos saber cómo las cosas son debemos abandonar toda pretensión de acceso a la verdad. Pues, ¿qué otra cosa es la verdad sino precisamente la pretensión de que las cosas son como decimos?

Ser y verdad son dos pilares fundamentales y dependientes del pensamiento metafísico.

Si bloqueamos la posibilidad de acceder al Ser de las cosas, se bloquea simultáneamente la pretensión de acceso a la verdad.

Si examinamos el postulado que afirma nuestra capacidad de acceder al Ser de las cosas y por lo tanto a la verdad,

nos encontramos con varias dificultades.

Maturana ha argumentado sobre la dificultad que encontramos al suponer que nuestras percepciones corresponden a las entidades que habitan en nuestro mundo exterior, sosteniendo que nuestras percepciones son el resultado de nuestra estructura biológica y no de los rasgos perturbadores del medio en el cual se realice la observación. Es decir que los seres humanos no poseemos mecanismos biológicos que nos permitan tener percepciones de cómo son las cosas.

Nuevamente, esta afirmación no significa que negamos la existencia de las cosas, solamente se trata de negar el que podemos conocerlas en lo que realmente son con independencia de quien las observa. Para la lógica moderna, esta cuestión de la verdad se limita a asegurar la coherencia interna entre distintas proposiciones. Ello implica que sólo podemos hablar de verdad al interior de un sistema de proposiciones. Lo que no se puede hacer es asegurar la verdad del sistema general, ya que todo sistema de conocimiento descansa y se basa en supuestos que no son parte del sistema en cuestión, y el sistema del cual tales supuestos forman parte descansan, a su vez, en supuestos que nuevamente tampoco pertenecen a dicho sistema y así sucesivamente. La verdad por lo tanto es simplemente un juego lógico de coherencia dentro de un sistema dado.

Es decir, afirmar que algo es verdadero sólo equivale a sostener que es coherente con otras proposiciones que son aceptadas como válidas.

Este cuestionamiento de la capacidad de los seres humanos de acceder a la verdad plantea dos razonamientos:

El conocimiento se desplaza desde lo observado hacia el observador. Se podría decir, ¡dime lo que observas y te diré quién eres!

Ésta constituye una de las premisas del coaching ontológico, la que descansa en la capacidad de observar lo que alguien dice con el propósito no sólo de conocer aquello de lo cual se habla, sino de conocer el alma (entendida en la forma particular de ser), de quien habla.

Una vez que hemos cuestionado nuestra capacidad de acceder a la verdad, surge un desplazamiento en los criterios de discernimiento entre interpretaciones contrapuestas. Es decir, que si aceptamos el postulado según el cual no podemos saber cómo son las cosas, ello significa que no podemos sostener que esto mismo que postulamos pueda ser considerado como verdad. Ello implica una contradicción y por lo tanto invalidaría el propio postulado que estamos haciendo.

Y si no podemos sostener el postulado como verdadero, ¿qué sentido tiene hacerlo? y entonces, ¿si no podemos postular la verdad significa que todo lo que hagamos o digamos da lo mismo?, ¿significa que cualquier proposición, cualquier interpretación, es equivalente a cualquier otra?, ¿es la verdad el único criterio de que disponemos para discernir entre proposiciones o interpretaciones diferentes?

Sostenemos que al sacrificar el criterio de la verdad hacemos uso de otros criterios de discernimiento para discriminar entre distintas interpretaciones y será el poder de cada una de estas interpretaciones lo que nos ayudará a discernir.

Cuando nos referimos al poder de las interpretaciones hacemos referencia a la capacidad de abrir o cerrar posibilidades de acción en la vida de los seres humanos, siendo éste el criterio más importante que podemos utilizar para optar por una u otra interpretación. Por todo lo dicho, sostenemos que la interpretación que llamamos ontología del lenguaje puede abrir posibilidades de acción y de

intervención que otras interpretaciones no pueden ofrecer.

La capacidad de transformación de las cosas y del mundo, está asociada al poder de nuestras interpretaciones.

Relación entre acción y Ser

En la búsqueda del sentido a las cosas, los seres humanos utilizan el lenguaje para fabricar o inventar historias sobre ellos y sobre el mundo. Hemos planteado que lo que somos, nuestra identidad personal, es una construcción lingüística.

Como ya dijimos, postulamos el lenguaje como acción generativa y en consecuencia podemos establecer el segundo postulado de la ontología del lenguaje:

No sólo actuamos de acuerdo con lo que somos, también somos de acuerdo con lo que hacemos.

La acción genera Ser

Uno deviene de acuerdo con lo que hace

Observando las acciones humanas, comprendemos cómo somos los humanos; esto constituye uno de los principios básicos del coaching ontológico. Nuestras acciones no sólo revelan cómo somos, también nos permiten transformarnos, ser diferentes y devenir. Al hacer posible que una persona actúe de un modo determinado, con coaching ontológico le permitirá moverse en determinada dirección y dejar atrás su antigua forma de Ser, mediante lo que llamamos la "intervención ontológica".

La acción no es sólo la manifestación de un ser que se despliega por el mundo, es también la posibilidad de que ese ser se transforme, trascienda y devenga en un ser diferente.

Si lo sé, quizá te confundiste un poco, pensar de una manera filosófica se refiere a pensar más allá de lo normal, tu

cerebro tiene muchas verdades y una de esas verdades es que tiene que pensar en lo que pasó y tiene que pensar en lo que viene, siguiendo este punto de vista filosófico entendemos que podemos crear nuestra verdad, la nueva verdad.

¿Qué pasaría si hoy te empiezas a contar una mentira? El ejercicio que te propongo es que escribas una carta declarando una nueva mentira en tu vida, una mentira que te hará disfrutar tu presente como nunca lo habías hecho.

Te muestro la carta que me hice a los 33 años

Amo disfrutar de mi presente, me encanta levantarme por la mañana prepararme una taza de café, sentarme en mi patio, observar las plantas y sólo contemplarlas, amo los momentos donde me baño ya que es ahí donde me desnudo ante mí para disfrutarme, amo estar en mi oficina con un incienso prendido y escuchar música de jazz mientras planeo nuevos proyectos, amo jugar con mi hijo a los legos, tirarme al piso para luchar con el, amo hablar con mi esposa, observarla y contemplar su belleza.

Esta gran mentira me cambió la vida...

Sólo te pido que escribas la carta y que la leas todos los días una vez, mientras haces alguna actividad que te apasione.

"Hay quienes nos ven bailar y nos dice locos.
Seguramente no logran escuchar la música que nos rodea".

Mauricio Benoist.

CAPÍTULO 5
Acepto ser

Por fin los pude ver, al creerlo prudente grité con fuerza:

—Huno, ¿hola?, Aquí vengo, ¡espérenme por favor!—

Sin embargo, nadie respondió, nadie emitió un sólo sonido. Afortunadamente observé que ambos detuvieron el paso, eso me dio oportunidad e impulso para alcanzarlos más rápido, reconozco que a pesar de todo lo que ya había superado seguía trastocado, con un par de sentimientos a flor de piel, dudas y miedos, que provocaban que me estuviera blandiendo entre la inútil experiencia de mis años mozos y la pretensión de quedar nuevamente bien con todos menos conmigo mismo; créanme que en ese preciso momento estaba dispuesto a ser el mejor aprendiz del mundo, no tenía vergüenza o empacho en reconocer mi ignorancia, acepté con dignidad que necesitaba entender mil cosas, superar el

pasado, perdonar mi presente —cualquiera que este fuera— y revalorar el futuro de mi vida; había tanto que conocer de aquel espacio nuevo, ese universo paralelo al mío, el que durante tantos años me hicieron creer que era único, por supuesto que me inquietaba dónde y cómo habitaba Huno el lobo, y quién sabe que tantos seres más. Tal vez me estaba volviendo loco, tal vez la caída me afectó el cerebro, la visión, el habla, la vista, no lo sé, lo único que puedo decirles, incluso confesarles con humildad es que todo lo que estaba sucediendo lo disfrutaba, sé que tal vez les suene a un disparate, pero les aseguro que así fue.

— ¿Por qué tardaste tanto?

— Créeme, vine lo más rápido que pude.

— Llevamos varias horas bajando — afirmó con seguridad Huno, mientras tomaba agua de una curiosa alforja que llevaba atada a su cintura.

—Pero, no puede ser, es que… —interrumpí abruptamente mi voz —quizás el tiempo lo miden de una manera diferente, tal vez los años sean meses, las semanas, horas, y estas últimas minutos; y si los minutos son segundos para ellos, ¡wow! soy un anciano y no he aprendido nada sobre la vida.

—*¿Sabes que? mejor detén tu tren por favor*— interrumpió abruptamente la voz en mi cabeza —*observa y no discutas, razona en silencio y confía ampliamente*— concluyó.

—¿Estás bien?

—Sí, muy bien gracias, se me vienen muchas cosas a la cabeza, dudas, miedos… pero estaré bien –aseguré, mientras que limpiaba algunas gotas de sudor que me escurrían por las patillas—.

El lobo gruñó con aplomo, ignoro si Zunu me saludó o me regañó, estoy seguro de que él hablaba con la mirada y con sus profundos sonidos guturales. Quería acoplarme al grupo, sin causarles problemas, aprender a romper mis

patrones mentales para dejar atrás mi egocentrismo, anhelaba profundamente dar todos los pasos necesarios que me llevesen a otro nivel; ya no quería ser el que había sido, eso tendría que ser una señal clara de que estaba madurando.

—Cuando despiertas a la realidad es complicado, puedes perderte en el camino, existen muchas fuentes de información en tu cuerpo, se conjugan el presente, el pasado, y aunque no existe el futuro también lo utilizamos, ya sea a favor o en contra de nosotros mismos— dijo Huno rascándose la cabellera—. A veces tomamos decisiones sin saber por qué como si estuviéramos previamente programados para ello, tal vez por tu papá, tu abuelo, un tío, incluso del sexo femenino, puede interceder en tu mente: la abuela o una hermana.

Asentí lentamente tratando de imaginar a quien estuviera moviendo los hilos en mi cabeza. Lo que decía tenía sentido, cuánta información tendría almacenada sin saber, sin poder administrarla correctamente.

—Actuamos instintivamente, como lo hace aquí mi amigo.

—Eso es verdad, él no puede pensar como nosotros, ¡es puro instinto!

—Exacto, a Zunu no le molesta eso, al contrario, le ha salvado la vida varias veces.

Por primera vez quise tocarlo, acariciarlo, demostrarle mi aprecio, la confianza que me daba tenerlo cerca de mí.

—¡Hazlo!

—¿Qué? — pregunté con cara de asombro.

— Veo en ti la intensión, es bastante evidente en tu piel, en tus pupilas, quieres abrazarlo ¡hazlo toca a Zunu recompénsale su sabiduría, la compañía! Es importante para él, para todos, el amor, el agradecimiento son los ingredien-

tes secretos de este mundo nunca debes olvidarlo. Sin ellos cualquier cosa que hagas pierde sentido— señalo acariciando el lomo del lobo—. Fue entonces que me atreví a dar dos pasos al frente y lo abracé, como si fuera mi osito de peluche aquel que tenía hace veinte años. Reconozco que fue una sensación maravillosa, sentí el calor de su pelambre, la respiración, el jugueteo de su cuerpo y sus patas en mis manos.

— Ven, vamos. Aún nos falta mucho que recorrer.

El lobo me dio un empujón hacía el frente, por primera vez palpé su confianza y gracias a ese detalle empecé a sentirme diferente, como si fuera una serpiente y estuviera cambiando de piel, dejé atrás el bosquejo y pasé a ser una obra con trazos definidos; en el camino observé un par de banderas aleteando colgadas de una asta, signo inequívoco de que corría aire, quizás llegaríamos a una galera, a un lugar más amplio.

—Oye, gracias por el impulso, por darme la libertad de hacerlo, es algo muy gratificante – comenté orgulloso, sintiéndome parte de algo importante, parte de la tribu, de su mancuerna; respiré tan profundo como pude, me llené de ganas, de olores placenteros, de ideas positivas como si el sol me iluminará en lo alto.

—El destino puede estar a la vuelta de la esquina, en los lugares menos esperados amigo, la vida no es un trofeo, no es algo que debas de ganarte, ¡es una bendición! Debemos ser demandantes de lo sagrado, no conformarnos con las migajas que nos otorga el día a día, debemos tener visión a largo plazo, ¿cómo crees que se formaron las pirámides?

—¿Qué pirámides? — pregunté con la boca abierta.

— Las de Egipto, México, Perú, ¡todas!... ¿cuáles más?

Supongo que poco a poco, piedra por piedra.

—Exacto, pero alguien tuvo la visión del proyecto terminado, la obra de arte completa y su trascendencia en la humanidad —

suspiró profundamente —. Un legado, una historia que contar.

—No debe de ser fácil — comenté, tratando de dar pauta a otro comentario más claro, mi mente trabajaba de prisa tomando notas de cada pista que en el futuro me pudiera ayudar.

—Nada lo es, amigo, nada. Pero, la realidad es que nos complicamos más de la cuenta.

—¿No podemos ser de otra manera?

Todos detuvieron el paso, hilamos un momento extraño... misterioso, como si hubiera desenterrado alguna momia o encontrado la llave que abre todas las puertas del universo. Le hice una seña a Huno para que me diera un poco de agua, tenía mucha sed, él de inmediato se quitó de la espalda una especie de bolsa de piel, donde guardaba el preciado líquido.

—Cada uno debe asumir el rol que quiere llevar. Allá arriba están muy acostumbrados a condicionarse unos a otros, se les olvida que no se te puede imponer algo que no quieras disfrutar. Es simple, si no gozas lo que haces, jamás serás feliz. Básicamente son tres roles los que podemos realizar: pasivo, indiferente y activo. ¡Lo mismo sucede con el dinero que manejas ¡tus finanzas!

—Fascinante, me gusta eso.

—En las diferentes etapas de la vida, puedes ir variando tu rol, pero nunca debes dejar de aprender, mantenerte activo, es imperativo no pasar por alto todas las enseñanzas. Las personas mayores pueden tener opiniones diferentes, cargas emocionales completamente distintas a las tuyas por eso ... piensa, pregunta, confronta, ¡acepta el aprendizaje sin juzgarte, sin juzgar a los demás!

—Papá muchas veces juzga de loco al abuelo, y este a su vez a todos... no creo que eso sea bueno, ni sano, me confunden ¿se quejan del dinero. ¿A quién debo de escuchar?

—¿Quién tiene la razón? — preguntó Huno, haciendo una extraña mueca con los labios, inmediatamente se cruzó

de brazos.

—Mi papá seguramente, eso dice él.

—Ese es el problema, ¡no existe la razón!

—¿Cómo?

—Así de simple, pero camina, deja que regrese tu alma al cuerpo, tienes cara como si acabaras de ver un fantasma – dijo sonrojándose — ¿a quién le importa la razón si no existe? ¡Lo que existe son razones que es muy diferente!

Caminé instintivamente, la verdad es que sus palabras fueron como dardos que daban en el blanco, uno encima del otro, en el mero centro de mi corazón, de mi mente, de mis creencias. Sacudieron con fuerza el esqueleto, los esquemas mentales que había construido, arrastrado por tantos años, ¡nadie me había dicho eso!, ¿Por qué?

Ni el abuelo con toda su sabiduría y anécdotas, ni mi padre quien se jura hijo de los libros. Quizás mi madre con sus múltiples ocupaciones no tenga tiempo para meterse en asuntos tan profundos, a ella le preocupan otras cosas, la ropa limpia, la casa reluciente, tener un buena sazón y no le gusta meterse en problemas con nadie.

—Quien pelea por la razón es una persona egoísta, que no razona, alguien quien no escucha a los demás. En el caso del dinero no se discute, quien lo tiene y sabe cómo hacerlo producir, es quien habla con la verdad, con su verdad, no lo olvides.

No supe que responder, agaché la cabeza y seguí caminando, suspiré profundo un par de veces para volver a mi color, a mi espacio. Por momentos quería salir corrien- do a hablar con mis padres y decirles todo lo que estaba aprendiendo.

Huno se quedó mirándome pasivamente, quizás esperaba que me tranquilizara más para seguir hablando. Respiré profundo otra vez y todo volvió lentamente a su sitio, mi res-

piración, las ideas, los recuerdos.

— El hombre sabio de Normanna nos dijo hace tiempo que el "egoísmo psicológico" pueden verse motivado por nuestros deseos más primitivos. Nos explicó que todos en algún momento de nuestra vida buscamos nuestro propio bien, nuestra propia seguridad, mantenernos a salvo, comer primero que otros, nos ubicamos por encima del bien común y eso es bastante malo; ninguna persona de ese tipo, rechaza que los seres humanos a veces deseen otras cosas diferentes a su propio bienestar. Mira Juan te daré un ejemplo… piensa en la felicidad de otras personas, tú quieres que otros sean y vivan felices, ¿cierto?

—Sí, es verdad.

—Bueno, si fueras un tipo egoísta primero indagarías algún medio para obtener tu propia felicidad —suspiró con lentitud, agachando la cabeza como si tratara de encontrar algunas respuestas, — lamentablemente nos hemos dado cuenta de que no existen las acciones y los deseos puramente altruistas o benévolos, ese tipo de persona no ha aprendido lo suficiente.

—Es verdad, a veces parece que la gente estuviera actuando de una manera no egoísta y desinteresada cuando toma los intereses de otros como medios para la promoción de su propio interés — contesté evocando a la gente que conozco, pensé en mi jefe en la empresa, en un par de amigos y por supuesto, en mi hermano.

—Juan, lo que pasa es que las personas buscan primero su placer personal, ellos dicen "todas mis acciones son provocadas por motivos o deseos o impulsos que son mis motivos y no los de nadie más". Este hecho podría expresarse señalando que al actuar estoy siempre buscando mis propios fines o tratando de satisfacer mis propios deseos — el lobo se rascó el lomo, al parecer estaba desesperado por llegar, elevaba la

vista sobre su cabeza, Huno prosiguió su charla — Y de aquí podríamos pasar a la siguiente afirmación "siempre estoy buscando algo para mí mismo o buscando mi propia satisfacción". Aquí está lo que parece ser una descripción apropiada de alguien que actúa egoístamente, y si la descripción la aplicamos a todas las acciones la gente, entonces debemos de entender lo peligroso que es que todas las acciones de la gente sean egoístas.

—¡Por eso estamos como estamos!

—Exacto, y esto no es de ahora, no es nuevo, viene de nuestros ancestros, el pasado está cargado de historias de gente que tuvo un egoísta dentro de sus entrañas. Y les sucede a todos, políticos, empresarios, sacerdotes, empleados, obreros, emperadores, reyes, amas de casa, todos padecieron ese nulo sentido del bien común. ¡Nos han engañado muy bien!

Bueno, pero hay gente buena no me queda la menor duda.

Sigamos nuestro camino, estamos por llegar, falta poco.

—Zunu aulló plácidamente al dar los primeros pasos.

Mientras caminábamos tuve la oportunidad de reflexionar las veces en que yo había caído en el autoengaño, en aquellas ocasiones en que me mentía, pensando y haciendo cosas que no eran ciertas, gastando dinero que no tenía, en cosas que no me iban a dejar ningún beneficio, esa es otra forma de egoísmo. Con frecuencia nos engañamos a nosotros mismos pensando que deseamos algo bueno o noble cuando en realidad lo que queremos es que otros piensen bien de nosotros, "mira cómo gasta" decían mis amigos, todo para que podamos felicitarnos a nosotros mismos o que podamos disfrutar de los placeres de una buena conciencia. Recordé lo que la abuela decía *"es un hecho bien conocido para mí, detectar cuando la gente oculta algo, soy capaz de descubrir los verdaderos motivos de sus acciones, te aseguro que la gente mañosa puede disfrazar con palabras suaves y bien acep-*

tadas como "virtud", "deber", "experiencia", "confianza", sus verdaderas intenciones". Dado que con tanta frecuencia nos engañamos con respecto a nuestros motivos reales y a los de los otros, ¿no resulta razonable sospechar que podríamos estar siempre engañados cuando pensamos que hay motivos desinteresados y altruistas?

Eso me llenó de tristeza. Sin querer añoré cuando el maestro Mauricio de la universidad señaló alguna vez *"es un asunto simple explicar completamente todos los motivos supuestamente desinteresados, una vez que la convicción de que el egoísmo es universal y echa raíces en la mente de una persona; es muy probable que florezca en mil generalizaciones que la corroboren"*. Presumió, como si lo hubiera sacado de una novela antigua, de esas que escribía Becker, Wolfe y Capote "que hasta una sonrisa amistosa podría ser un intento de ganar una aprobación con la cabeza de un más o menos crédulo ángel custodio". Y pensar que en aquel momento no le puse atención, sólo lo anoté en mi vieja libreta.

En resumen, un acto caritativo es, para quien lo realiza, sólo una oportunidad para felicitarse a sí mismo por su buena fortuna o por la habilidad que le permite ser caritativo; que las obras de beneficencia son en su mayoría una buena publicidad, habrá sus excepciones sobre todo en la parte no gubernamental.

—¿Será evidente que se venera a los dioses sólo porque satisfacen los miedos, gustos o esperanzas egoístas de la gente?

Me quedé pasmado por un instante, a poco la 'regla de oro' no es más que una fórmula de éxito sumamente sensata?, ¿Y si los códigos sociales y políticos se crean y se suscriben sólo porque sirven para contener el egoísmo de las otras personas? Entonces ¿qué es en realidad la moral que nos han inculcado desde siempre?, ¿será un tipo especial de truco o intriga que usa armas de persuasión en lugar de

bombas y pistolas? Bajo esa premisa me sentí confundido, "la interpretación de la naturaleza humana es bastante compleja "reflexioné; al dar el siguiente paso, miré a mi alrededor tratando de ubicarme y una vez más me sentí perdido, quizás por adentrarme tanto en mis pensamientos, en mis ideas más añejas.

Pensé nuevamente, "nos han confundido con los argumentos: la educación moral. La moralidad, los buenos modales, la decencia y otras virtudes deben ser enseñables. Los egoístas con frecuencia hacen notar que la educación moral y el inculcarnos modales nos ayudará a salir adelante, sin embargo, es un tema de premio y castigo mal aplicado".

—Sigues muy pensativo Juan, ¿estás bien? – solicitó con vehemencia Huno.

—Sí, bueno, un poco confundido.

—No te quiero confundir más. Por último, me gustaría señalarte que, también existe la malevolencia, en aquellos casos difíciles dentro de nuestro ser egoísta debemos de incluir ejemplos de la benevolencia desinteresada — arqueó las cejas para darme una pausa precisa en lo que me quería decir –. Me explicó Juan, mira, si lo piensas bien, la malicia y el odio no son generalmente más "egoístas" que la benevolencia. Ambos sentimientos son motivos que muy probablemente causen que una persona o grupo de personas sacrifiquen sus propios intereses; en el caso de la benevolencia, para ayudar a alguien más; en el caso de la malevolencia, para dañar a alguien más—. La persona egoísta está preocupada en última instancia sólo por su propio placer, felicidad o poder; la persona benevolente está con frecuencia igualmente preocupada con la felicidad de otros, mas no es el caso para la persona malévola el daño a otra es con frecuencia un fin en sí mismo.

—No entiendo, perdóname.

—El fin del malévolo tiende a perseguir el mal sin pensar

en los propios intereses. Hay una razón para pensar que la gente a través de la historia se ha sacrificado a sí misma para dañar o matar a otros tanto como para ayudarlos o salvarlos, y con tanto "heroísmo" en un caso como en el otro. Un obispo anglicano fue quien estudió la naturaleza no egoísta de la malevolencia, lamentándose que la gente no fuera más egoísta de lo que es.

—Increíble, supongo que es algo así como lo que ocurre en las guerras.

—Es correcto — contestó.

Un chorro de luz entró en mis pupilas, estábamos entrando a lo que parecía una villa; casas no muy grandes se esparcían a diestra y siniestra, la luz se colaba del cielo de piedras y rocas apiñonadas en lo alto, una especie de queso gruyere, había un aire limpio y fresco, era un paisaje hermoso digno de una revista del National Geographic. ¡Maravilloso!

—¡Qué belleza Huno! ¿Esta es tu aldea, tu pueblo?

—Así es, bienvenido a Normanna. Pero no te detengas, te falta mucho por conocer, mira la gente saldrá a recibirte, eres una de las primeras personas que vienen de la superficie, es un momento histórico para todos los que aquí vivimos.

—Me siento halagado, todo es gracias a ti, no sé que hubiera pasado si me quedo allá atrapado, sin poder salir, ni comer, ni beber.

—Fue un golpe de suerte para los dos.

—¿Para los dos? – indagué curioso.

—Ambos hemos aprendido muchas cosas el día de hoy, yo sigo comprobando que las historias que escucho de ustedes son ciertas, tienen todo para ser felices, más no logran salir de su sorpresa, de su locura. Sólo unos cuantos han podido brillar; piensa esto Juan... ¡en un mundo de obscuridad cuántos pudieran sobresalir!

Tienes toda la razón, créeme que quiero ser una luz, vivir apasionadamente, ganar dinero y entregarme a la felicidad, a mis tareas y a mi familia. Aceptaré las críticas, razonaré y negociaré adecuadamente lo que he aprendido, creo que algo como esto, lo debo de racionalizar, educar, compartir un poco cada día para que al final de mi vida pueda sentirme útil, satisfecho de mí mismo.

—Paso a paso, así es, bien pensado amigo.

La tierra era chata y uniforme, con algunas piedras de gran tamaño en la entrada y las orillas, lodazales y pastos, sembradíos y cascadas, abundaba el olor a madera, a pino, a cedro, era un rinconcito del cielo debajo de la tierra, de nuestro mundo. El horizonte se desvanecía entre las sombras y los relieves de los techos, las humeantes chimeneas mostraban que la gente cocinaba dentro de sus hogares, los espacios se desenvolvían de manera ordenada, era evidente que alguien pensó en la funcionalidad de los espacios. Recuperé el aliento, Zunu corrió a beber agua a un pequeño manantial.

Para que generes un cambio radical en tu vida te dejaré el siguiente ejercicio:

Cambio de sub—modalidades:

Esta técnica de cambio de submodalidades, equivale a reprogramar la mente para conseguir algún resultado concreto. Aquí te mostrare cómo se pueden utilizar las modalidades y submodalidades para eliminar el hábito de la postergación, pero también puede ser utilizada en un ámbito más amplio, por ejemplo, con esta técnica de PNL es posible:

1. Motivarse para conseguir una meta.
2. Eliminar malos hábitos (postergación, comer

en exceso, etc.).

3. Controlar las emociones.
4. Eliminar la ansiedad sobre el futuro.
5. Calmar nuestra mente cuando está llena de ideas y pensamientos que nos atormentan.
6. Despertar temprano por la mañana con menos esfuerzo.
7. Otras cosas.

El siguiente ejercicio será muy útil para comenzar a experimentar la potencia del trabajo con submodalidades:

Colócate en una posición cómoda. Relájate y puedes cerrar los ojos, si así lo deseas...

Escoge una experiencia placentera que hayas tenido en el pasado. No tienes que decírsela a nadie, así que puedes escoger inclusive "aquello"... Métete dentro de ti y obtén una foto o una película, lo que prefieras, de esa experiencia.

La imagen que estás viendo en este momento, la llamaremos la imagen "normal" durante el ejercicio... Descubre lo que sucede al hacer los siguientes cambios:

a. Modifica los colores: ponle colores muy intensos... ahora ponla en blanco y negro... regresa a la imagen normal...

b. Pon la imagen muy cerca de ti... y ahora ponla lejos... regresa a lo normal...

c. Haz que la imagen sea muy nítida, que se distingan los más pequeños detalles... ahora ponla difusa, borrosa... vuelve a lo normal...

d. Pon más claras las partes claras y más obscuras las obscuras... vuelve a lo normal...

e. Convierte la escena en una foto... si hay cambios en las imágenes, ve pasando fotos, con las imágenes fijas... ahora haz que sea como una película... regresa a lo normal...

f. Inclúyete a ti mismo(a) en la imagen... ahora salte de la imagen y mírala desde afuera... vuelve a meterte en la imagen... vuelve a salirte... regresa a lo normal.

g. Pon ahora tu atención en los sonidos... cambia el volumen: ponlo más fuerte... cámbialo a un volumen muy reducido...

h. Cambia el tono de los sonidos: hazlos muy agudos... ahora muy graves...

i. Haz que la fuente de los sonidos esté muy cerca de ti... ahora, muy lejos...

j. Ubica la fuente del sonido a tu derecha... a tu izquierda... encima de ti... que salga del piso...

Usted podría seguir proponiendo cambios con más submodalidades, sólo para ver qué pasa. Asegúrese de regresar a la imagen original, en cada oportunidad. Una vez hecha la exploración, usted (si se aplicó el ejercicio a sí mismo) o su cliente, pueden elegir aquellos cambios que causaron un impacto positivo y entonces dejar esos cambios como permanentes.

Como guía general, pero nunca como regla, los aumentos de luz, brillo, tamaño, acercar la imagen y asociarse a ella, en muchos casos incrementan el impacto positivo de una información que esta almacenada en la memoria. Otro ejemplo de las posibilidades de aplicación de las submodalidades es la siguiente técnica, que está diseñada con el objetivo de lograr el control del dolor (de cualquier tipo). Vale la pena señalar aquí, que, siendo la PNL muy cuidadosa en cuanto a la ecología personal del cliente, es importante que tanto el especialista en PNL, como el cliente, estén conscientes que en general, el dolor es un síntoma, que puede requerir consulta al médico.

1. A tu criterio, dale una calificación al dolor, en una escala del 0 (ningún dolor) hasta 10 (máximo dolor).

2. Disocia el dolor de tu cuerpo (en este caso no tiene que ser necesariamente una imagen tuya. Serviría cualquier cosa que tu imaginación utilice como imagen del dolor: una for-

ma, una mancha, un objeto, etc.).

3. Comienza a probar cambios "submodalidades" como:

— Prueba hacer la imagen más pequeña (con tu imaginación) y observa qué sucede (puede ser que el dolor disminuya).

— Ahora prueba ponerle o quitarle movimiento.

— Mueve la imagen a la derecha, al centro, la izquierda, arriba, abajo, hasta que ubiques la posición en la cual el dolor disminuye al máximo.

— Quizás la imagen tiene algún color: Prueba a cambiarle el color o colores.

— Si la imagen tuviera algún sonido, juega también con los sonidos.

La idea es que encuentres la combinación de cambios que sea la que te ayude a disminuir esa calificación a un puntaje mínimo o a cero.

4. Una vez hecho lo anterior, te vas a imaginar que colocas esa imagen dentro de un globito que está lleno de helio. Te imaginas que sueltas el globito en el aire y que comienza a alejarse hacia las nubes y por supuesto, se va haciendo cada vez más pequeño, hasta que se convierte en puntito y desaparece o, si hay nubes, desaparece entre ellas.

Hacer este último paso al aire libre, viendo realmente el cielo y las nubes, es mucho más potente.

Otro ejercicio: identifica el estado óptimo.

Paso 1. identifica la molestia.

Paso2. identifica las características (submodalidades) que tienen en cada modalidad. V.A.K.O.G.

Paso 3. Le vas preguntando en cada una de las modalidades qué características tiene.

Visual: ¿qué color tiene?... ¿si está en blanco y negro, es escala de grises o cómo esta?, ¿Es nítido o borroso? ¿Tiene brillo o es opaco?

Auditivo: ¿tiene sonido?... ¿en caso de que tenga sonido

de dónde viene?, ¿sonido continuo o discontinuo? ¿Qué tonalidad tiene?

Kinestésico: ¿Dónde se ubica en el cuerpo?, ¿Tiene temperatura?

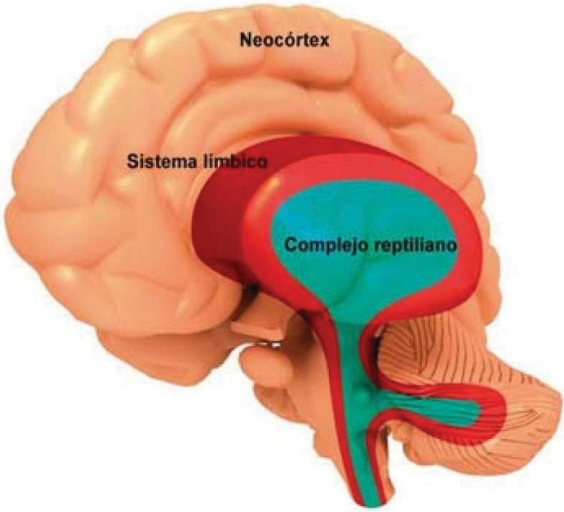
¿Tiene algún sabor? ¿Tiene algún olor?

Luego conoces el estado que se desea cambiar.

Se aplican las submodalidades del estado deseado al estado que se desea cambiar.

Es muy común ver frases como "piensa positivo", pero realmente tener una actitud ganadora ante la vida es mucho más que eso, somos seres energéticos y por ende, la energía de nuestro inconsciente (Úrsula) y la de nuestro cuerpo es sumamente importante para lograr ser verdaderamente positivos como personas.

Creo importante que hablemos de una teoría que se llama cerebro triuno:



En la década de 1950, el neurocientífico norteamericano Paul MacLean, desarrolló la teoría del cerebro truino. Las investigaciones de MacLean sugieren que nuestro ce-

rebro se desarrolló incorporando cada vez funciones más complejas, sin embargo, en lugar de integrar las funciones más primitivas en el resto del cerebro, estas funciones continuaron siendo gestionadas por la estructura más antigua ya que era la que estaba altamente especializada en gestionar dichas funciones. Algunos detractores de esta teoría afirman que no se puede simplificar el funcionamiento del cerebro a esta estructuración, debido a que, por ejemplo, no se puede entender un cerebro cognitivo sin su aspecto emocional y viceversa. Sin embargo, la teoría en ningún momento afirma que una parte del cerebro actúa independientemente de la otra, sino que es una forma de estructurar el cerebro para poder entender su funcionamiento, basada en su desarrollo evolutivo y en la complejidad de sus funciones y que para nada excluye que el cerebro funcione en red mediante la interacción de todas y cada una de sus estructuras.

La teoría de MacLean dice que el cerebro se puede dividir en tres estructuras principales, según la complejidad de sus funciones:

1 El cerebro instintivo o reptiliano 85% que compartimos básicamente con el resto de los reptiles.

2. El cerebro límbico o mamífero 15% que compartimos con la mayoría de los mamíferos. Aquí se encuentran nuestras heridas emocionales.

3. El cerebro cognitivo—ejecutivo 5% o cerebro humano que, aunque lo poseen otros animales de forma poco evolucionada, se puede decir que es el que nos hace humanos por el desarrollo que alcanzó en el homo sapiens—sapiens, hace unos 150.000 años, según los antropólogos.

Los tres cerebros se desarrollaron en forma de capa uno por encima del otro.

Como notaste arriba, el cerebro racional o cognitivo—eje-

cutivo sólo representa el 5% de nuestras decisiones, por lo que sólo con pensar en positivo no funciona para tener grandes resultados para ello tenemos que trabajar con nuestras heridas del pasado y culpas para liberarnos de esos lastres que no nos dejan avanzar.

Un tema que resulta trascendental para nuestros resultados es sin lugar a duda, sanar la relación que tenemos o tuvimos con nuestros padres. En la mayoría de los casos ellos han sido nuestros mejores maestros, aunque hay excepciones, pero definitivamente lo que he observado es, que ni la mejor universidad te dará tantos aprendizajes como ellos, para bien o para mal, porque también nos han hecho sufrir en reiteradas ocasiones como, por ejemplo:

- Cuando no nos dejaron salir con una novia/o.
- Cuando nos hicieron sentir culpables por algo que ocurrió.
- Cuando no estuvieron en algún evento importante.
- Cuando nos golpearon para "educarnos".
- Cuando nos dejaron en la cuna llorando durante mucho tiempo.

Yo me siento profundamente triste contándote esta situación, pero es algo que he vivido muchas veces en mis sesiones de coaching, el 70% de las personas con las que trabajé habían sufrido algún tipo de abuso por algún familiar. Esto es sumamente horrible, espantoso y triste, no te das una idea la cantidad de problemas que genera este tipo de situaciones en la vida de una persona.

Todo este tipo de situaciones han provocado heridas emocionales en ti, y estas heridas generan una energía negativa en tu aura y en tu espíritu. Es por eso por lo que te sientes

pesado, te duele la cabeza, y el universo seguido te manda problemas que tienes que resolver... Algunos psicólogos sugieren que perdonemos a nuestros padres. En lo personal se me hace muy soberbio el perdón, ya que si yo te perdono quiere decir que yo estoy bien y tú estás mal, y desde ahí me sitúo por encima de ti. ¿Realmente crees que tus padres se equivocaron? ¿Realmente tienes los pantalones para juzgarlos después de todo lo que hicieron por ti?

Te pondré 3 ejemplos personales siguiendo este punto:

- Mi padre era la persona más experta del mundo para arruinar las fiestas, siempre encontraba algún detalle para enojarse. Eso me enseñó a disfrutar hoy todas las fiestas y eventos con mi familia y buscar la manera de estar más unidos en fechas especiales.
- Mi padre era depresivo y en reiteradas ocasiones tuve que pedirle que no se matara porque amenazaba con ejecutar su promesa. Eso me enseñó a cuidar mis emociones, a tal manera que me dedico a esto, gracias a él soy quien soy.
- Mi padre le gritaba a mi mamá, eso me enseñó a nunca, pero nunca, levantarle la voz a mi esposa ni a nadie.

Mi padre ha sido mi guía mi maestro y mi mentor, sin él yo no estaría escribiendo este libro ni hubiera escrito *"Ciegos sordos y mudos"*, ni sería uno de los conferencistas más exitosos de Latinoamérica. Te pregunto, ¿realmente tengo que perdónalo? Claro que no, lo que tengo que hacer es agradecerle todo lo que ha hecho por mí; en cuanto te liberes emocionalmente de todo este peso, de cargar rencores con papá o mamá tu energía mejorará un 50%.

Para ser sincero, antes no veía así a mi padre, tenía rencor, lo juzgaba, no podía hablar con él ni decirle algo bonito, pero con constancia en mis ejercicios hice que esa carga ne-

gativa se libere y hoy puedo caminar con velocidad hacia mis metas porque voy libre de equipaje emocional.

Cuando yo tenía alrededor de 7 u 8 años mi familia era una familia común como muchas otras:

Papá trabajaba de sol a sol, era comerciantes y sufría mucho porque tenía épocas buenas y malas. Cuando llegaba a casa quería descansar. Mi mamá también trabajaba mucho, pero pasaba algunos momentos con nosotros, nos ayudaba a hacer tareas, nos bañaba etcétera. Mi hermano nació con una enfermedad, un retraso mental, era un niño increíble con momentos buenos y otros no tanto.

Y yo, un niño común con mucha ambición y sueños grandes.

Un recuerdo particular que tengo, es que mi hermano en algunas ocasiones tenía ataques de ira, y en esos momentos tomaba represalias contra mi mamá y en reiteradas ocasiones la golpeaba. Yo sufría porque veía estos acontecimientos y no podía hacer mucho ya que era más pequeño que él. Generalmente mi padre nunca estaba cuando esto ocurría porque trabajaba. A los 30 años, cuando me certifiqué como master en Programación Neurolingüística, en mis ejercicios de introspección, me di cuenta que mi niño interior culpaba a mi padre de los golpes que había recibido mi madre. Esto es muy interesante, ya que yo de adulto justificaba que él trabajara y no podía hacer nada por esa situación, sin embargo Mauricito de 8 años en esos momentos de agresiones pensaba *"por qué no está mi padre aquí"*.

En muchas circunstancias de la vida traemos cargas emocionales de la infancia; seguramente, si te pones a reflexionar te darás cuenta que estás enojado con tus padres porque no te dejaron salir cuando eras adolescente, o estás enojado porque te hicieron un comentario humillante, o quizás te golpearon.

Todo esto genera mucha carga emocional y debemos libe-

rarnos de ellas para poder tener libertad en nuestro presente. Sentirnos libre de equipaje significa que agradecemos, nuestro pasado para así vivir un presente mejor. Para esto te enseñaré un ejercicio que estoy seguro de que marcará un antes y un después en tu vida, si lo aplicas 5 minutos diarios durante 30 días, créeme, tu vida será otra. Estarás listo para la abundancia y para lograr conquistar tus sueños, porque seguramente te habrás quitado muchos kilos de lastre.

Paso 1: Identifica con quién has tenido más peleas en tu infancia, ¿mamá o papá?

Paso 2: Busca una foto, o bien imagínate su cara.

Paso 3: Durante 5 minutos le agradecerás ciertas situaciones específicas del pasado y le dirás qué aprendiste, aquí te pondré un ejemplo de cómo yo lo hago.

Papá te agradezco que no hayas estado en esos momentos donde mi hermano golpeaba a mi mamá, ya que eso me hizo ser un hombre duro en la vida, gracias a ese aprendizaje me transformé en la persona que soy.

Algunos psicólogos utilizan el perdonar, a mí en lo personal no me gustaría perdonar a mi papá ya que eso me posiciona en el lugar de (yo estoy bien y tú mal por eso te perdono), suena algo soberbio ¿o no? Mejor aceptemos nuestro pasado y agradezcamos ese aprendizaje, nadie te lo podría haber dado de una mejor manera que tus padres.

Te sugiero realizar este ejercicio 5 minutos durante 30 días y te aseguro que tu vida empezará a cambiar de forma radical.

Y luego generas durante 2 minutos el siguiente ejercicio:

Cambiar el pasado

Para transformar el recuerdo de una situación que te duele; que la situación sea muy reciente o muy antigua, es lo mismo. Tienes esta situación delante de ti. La imaginas delante de ti, la sientes o piensas. Imaginas o piensas que la estás viendo en una pantalla y que poco a poco le vas quitando la luz y los colores. Los colores se van haciendo cada vez más grises.

Los sonidos se han apagado.

La pantalla se aleja.

La pantalla se aleja más todavía, hasta que la escena sea prácticamente imposible de ver. Llega un momento en que ya no sientes emoción.

Colocas un marco a este cuadro. Date cuenta de qué color, qué material y qué forma tiene este marco.

Ahora colocas este cuadro a tu izquierda, a la distancia que sea más cómoda para ti.

Le instalas:

Así fue. Ya está lejos de ti.

Agradécele por lo que te enseñó.

Empiezas a darte cuenta de que tu emoción es contraria a lo que sentías).

Despídete de la emoción.

Ahora miras hacia delante, sintiendo en tu cuerpo el cambio y con toda tu determinación, avanzas varios pasos hacia tu nuevo futuro. Disfrutas de lo que vas sintiendo.

Puedes volver a dar estos pasos, dos o tres veces más, hasta que te sientas en lo mejor de ti mismo.

El pasado, una vez agradecido y despedido, haya pasado lo que haya pasado, se transforma siempre en el fertilizante del presente.

CAPÍTULO 6
Comprender, ceder y observar

Ontología del lenguaje es un posicionamiento filosófico que nos abre a una comprensión diferente del ser humano y tiene sus bases en:

- **La Filosofía:** los sofistas (interesados en el hombre y su conducta). Heráclito ("cambiamos continuamente, como lo hace el río"). Nietzsche (sostiene que "la verdad es una cuestión relativa") y Heidegger (plantea que el hombre debe hacerse cargo de su propia existencia).
- **La Lingüística:** a partir de Austin, quien sostuvo que la lingüística es la base sobre la que la filosofía debe centrar sus investigaciones.

- **La Biología:** sobre la base de los estudios realizados por Humberto Maturana.

La ontología del lenguaje busca una comprensión PARTICULAR de la manera de ser que tenemos los seres humanos. Al decir "particular", y no "general", estamos hablando de una concepción no metafísica, ya que cualquier interpretación que hagamos de esta particular forma de ser, habla también de nuestra forma particular de ser. "Todo lo dicho siempre es dicho por alguien", por lo que, al hablar del ser en general, o de cualquier ser no humano; no podemos desprendernos de nuestra propia perspectiva humana.

El interés principal de la ontología del lenguaje no es, justamente, el lenguaje, sino el ser humano. Postula que la razón ha perdido su lugar preponderante dentro la filosofía (el "Pienso, luego existo" de Descartes), y este lugar lo ha ocupado el lenguaje.

Observador

Definimos al observador como una coherencia (relación, unión) entre los tres dominios primarios del ser humano: su lenguaje, emocionalidad y cuerpo. Al establecer una coherencia entre estos tres dominios primarios, significamos que, actuando sobre uno de ellos, accionamos también sobre los otros dos. Sin embargo, priorizamos al lenguaje, pues es éste el que nos permite comprender y darles sentido a los otros dos.

En otras palabras, el Observador que somos está constituido por una combinación del estado de ánimo en el que nos encontramos, más el cuerpo disponible que tenemos para la acción, más la conversación (interna o externa) que

tenemos. Pasemos ahora al primer principio de la ontología del lenguaje:

No sabemos cómo son las cosas.
Sólo sabemos cómo las observamos.
O cómo las interpretamos.
Vivimos en mundos interpretativos.

El no saber cómo son las cosas implica que no podemos saber cómo es la realidad. Abandonamos la pretensión de conocer la verdad para centrarnos en el observador o la interpretación.

No negamos la existencia de las cosas, sólo negamos que podamos conocerlas en lo que realmente son, independientemente de quien las observa. El centro de gravedad del conocimiento pasa de lo observado al observador. Podríamos decir: "dime lo que observas y te diré quién eres".

Los seres humanos
no disponemos de mecanismos biológicos
que nos permitan tener percepciones
de cómo las cosas son.

Humberto Maturana

Nuestras percepciones son limitadas y muchas veces engañosas. Percibimos desde un punto de vista determinado, en un momento y un espacio dado, y dentro de determinados condicionamientos específicos.

Sabemos de las limitaciones de nuestros sentidos, sabemos que hay colores que no vemos (infrarrojo, ultravioleta), sabemos que hay sonidos que no escuchamos (y que un perro sí tiene la capacidad de percibir). Sabemos que a nuestro alrededor circulan ondas de radio y TV que no podemos

captar sino con un aparato especial. No se nos ocurriría comentar un libro luego de haber leído sólo una palabra. Sin embargo, esto es lo que hacemos con el mundo que nos rodea. Creemos saber cómo es, creemos conocerlo, lo definimos, explicamos... y queremos tener razón. La única constante del universo es su permanente cambio. ¿Cómo saber lo que algo es, si cambia continuamente?

Dada la importancia de este tema para poder comprender el desarrollo posterior, continuamos con otro tipo de ejemplos.

¿Cuál es la vereda de enfrente?
Puede ser ésta o aquélla. Ser la vereda de enfrente no es una cualidad de la vereda, sino de la posición del observador.

Durante décadas los físicos han discutido si la luz se compone de partículas (postura sostenida por Newton) o está compuesta por ondas (como concluye el físico Christian Huygens). Estas posturas irreconciliables, fueron resueltas por la física cuántica, que demuestra que la luz no es ni partícula ni onda, y que se manifiesta como una u otra según el observador.

Repasemos ahora el primer principio de la ontología del lenguaje:

No sabemos cómo las cosas son.
Sólo sabemos cómo las observamos.
O cómo las interpretamos.
Vivimos en mundos interpretativos.

Espacio de reflexión:

- ¿Qué sentimientos se despiertan en nosotros ante la

imposibilidad de conocer cómo son las cosas?

- ¿Miedo?, ¿Duda?, ¿Inseguridad?, ¿Incredulidad?
- ¿Podemos aceptar considerar la idea? ¿O directamente la rechazamos? ¿O la aceptamos intelectualmente, como una idea interesante, la conceptualizamos, y pasamos a otro tema?
- ¿Podemos poner en duda nuestras certezas?
- ¿Qué implicaciones tendría en nuestra vida?
- Recordemos una discusión en la que hayamos intervenido recientemente, tomando parte a favor de una postura y defendiéndola de una contraria, seguros de tener razón. ¿Qué diferencia habría si aplicamos estas ideas?

Dos representantes de una fábrica de zapatos van a África a investigar el mercado potencial que encuentran allí para sus productos. Van al mismo pueblo e investigan a la misma gente y mientras uno de ellos envía un fax a la fábrica que dice:

"Mercado inexistente: aquí nadie usa zapatos",

El otro fax que llega dice:

"Mercado potencial: aquí nadie tiene zapatos".

Mientras un representante sólo puede ver lo que no hay, el otro se enfoca en la posibilidad.

El "hecho" es que en ese pueblo la gente anda descalza. Pero las "interpretaciones" y posibilidades varían según el observador.

EL OBSERVADOR LE DA SENTIDO AL ACONTECER Y EN BASE A ESE SENTIDO, ACTÚA.

Es domingo. Llueve. Una persona tenía programado ir a la playa, y la lluvia lo entristece pues no podrá hacerlo. Otra

persona debía regar su gran jardín. La lluvia lo alegra, pues ahora tiene más tiempo para dedicarle a otras tareas. Sin embargo, la lluvia no alegra ni entristece a nadie, la lluvia no tiene en sí misma la propiedad de alegría o tristeza. La lluvia es un hecho. Es nuestra interpretación, nuestra conversación, la que produce la alegría o la tristeza.

El sufrimiento vive en nuestra conversación, en la interpretación que hacemos de lo sucedido.

Observar (lingüístico) = mirar (biológico) + interpretar (lingüístico).

Escuchar (lingüístico) = oír (biológico) + interpretar (lingüístico).

El dolor es biológico. El sufrimiento es lingüístico.

Pareciera, entonces, que no hay una "realidad" única, afuera, si no que yo puedo interpretarla a partir de la mirada que tengo de ella.

Si aceptamos que vivimos en mundos interpretativos podemos suponer que la casi totalidad de los problemas que nos afectan y nos hacen sufrir no dependen del mundo externo sino de las interpretaciones que tenemos de nosotros mismos y del mundo.

¿Qué es lo que constituye mi mirada, o por decirlo de otra manera, el observador que soy?

Como ya mencionamos, el observador que somos, está constituido por una coherencia entre el estado de ánimo en el que se encuentra, más el cuerpo disponible que tiene para la acción, más la conversación interna o externa que surge a partir de lo que puede ver (nuestras distinciones nos impulsan o nos frenan).

Una distinción es aquello que nos permite diferenciar algo de un todo. Un médico tiene distinciones sobre el cuerpo que yo no tengo. Un mecánico puede distinguir un ruido del auto, saber qué lo produce, mientras que para mí es sólo un ruido. Los seres humanos observamos según las distinciones que poseemos. Sin la distinción mesa no puedo observar una mesa como tal.

A mayor número de distinciones mayor capacidad de acción.

Al sostener que no podemos decir cómo son las cosas no quiere decir que neguemos que sean de alguna manera, sino que postulamos que no podemos separar lo observado del observador, ni al observador de su observación o su interpretación.

Dado que cada uno puede interpretar las cosas de una manera diferente, y ninguna es la verdad, ¿Significa esto que cualquier interpretación da igual, que todas son semejantes?

No, no toda interpretación es igual a cualquier otra.

¿Es la verdad el único criterio de que disponemos para discernir entre proposiciones o interpretaciones diferentes?

Nuevamente no. Proponemos que el criterio más importante para optar entre diferentes interpretaciones es el juicio que podamos efectuar sobre el poder de cada una de ellas.

Toda interpretación abre o cierra determinadas posibilidades, habilita o inhibe determinadas acciones.

La ontología del lenguaje puede abrir posibilidades de acción y de intervención que otras interpretaciones no pueden ofrecer.

La capacidad de transformación del mundo está asociada al poder de nuestras interpretaciones.

¿Cómo cambiar nuestra interpretación?

El observador puede ser diferente cuando:

1. Cambia el punto de vista.
2. Cuando puede ver lo que no está, la oportunidad en medio del problema.
3. Cuando aumentan sus distinciones.

Podemos observar al observador que somos y si no nos sirve su interpretación, buscar otra que nos apoye en nuestros planes.

¿Cómo se hace?

Observando nuestra conversación. Observando cuáles son las creencias o juicios desde donde partimos. Observando el estado de ánimo que tenemos frente a ese desafío. Muchas veces con sólo cambiar nuestra postura corporal, podemos ver las cosas diferentes.

Aprender a observar el poder de acción que nos ofrecen las interpretaciones en que vivimos es, a nuestro juicio, una gran herramienta de transformación personal y profesional. Ya que, de acuerdo con la mirada que tenemos, desarrollamos excelentes explicaciones, que nos permiten seguir en el mismo lugar, repitiendo más de los mismos resultados que no queremos. El lenguaje nos da la posibilidad de explicar lo que nos está pasando; con lo que siempre nos encontramos en una conversación respecto de las cosas, de cómo creemos que son, de cómo las vemos, etcétera.

Cada vez que algo sucede, el ser humano le busca una explicación. Llega un momento en que dejamos de ver el suceso y nos quedamos solamente con la explicación y confundimos lo ocurrido, pensando que "es" la explicación que le damos. Creemos que la explicación es el problema. Creemos que nuestra explicación es verdadera. Defendemos nuestra interpretación y queremos tener razón. Nos llenamos de respuestas y de certezas. Los hechos no son

casi recordados, sólo las interpretaciones.

Los hechos nos muestran que sucedió tal o cual cosa. La interpretación sólo vive en la conversación que utilizamos para explicar dichos hechos.

Y somos nosotros los que elegimos vivir dichas explicaciones como si fueran el fenómeno, sin darnos cuenta que no son más que interpretaciones, que al vivirlas como si fueran ciertas nos dejan un espacio disponible de acción que no nos sirve.

Podemos elegir qué interpretación tener, y frente a cada problema está en nosotros poder ver la oportunidad.

"La creencia hace la diferencia"
Henry Ford

"Los problemas que tienes hoy, no pueden ser resueltos pensando de la misma manera que pensabas cuando los creaste".
Albert Einstein

"El verdadero viaje del descubrimiento,
no consiste en buscar nuevos territorios,
si no en tener nuevos ojos"
Marcel Proust

Nos preguntamos a nosotros mismos:

¿Quién soy yo para ser brillante, extraordinariamente talentoso, magnífico?

Y en realidad:

¿Quién eres tú para no serlo?
Nelson Mandela ll

Competencia

Alberto, el peluquero, había trabajado mucho para lograr su clientela actual. Se había capacitado con esmero, estaba siempre actualizado en cuanto a técnicas y modas, había invertido importantes sumas de dinero en la decoración del local. Ofrecía un buen servicio y un trabajo de calidad, por lo que sus aranceles rondaban el máximo del rubro, unos 30 pesos el corte.

Hasta que un día tuvo que afrontar un problema de difícil solución. Justo al lado de su salón, se instaló otro peluquero. La decoración de su local era muy llamativa, y grandes carteles anunciaban: "Corte: 10 pesos".

Alberto no podía rebajar sus precios sin reducir la calidad del servicio. Sus costos no se lo permitían.

Pero sabía que perdería muchos de sus clientes por la diferencia de precios. No sabía qué hacer...

Hasta que se le ocurrió una idea. Colgó en la vidriera del local un gran cartel que decía: "Arreglamos los cortes de 10 pesos".

La gente de la aldea salió de sus casas con presentes, comida y agua; fue un recibimiento espontáneo y familiar, nadie estaba orquestando las muestras de cariño. Todos se mostraban felices de participar, los que no llevaban víveres, portaban muestras de respeto y solidaridad, eso me impactó; volteaba a ver a Huno de refilón y él estaba ahí, relajado con la sonrisa franca mostrando el orgullo de ser parte de esa comunidad. Alcé la vista para poder observar como su líder Kolus caminaba hasta donde estaba parado, lo deduje porque las personas se inclinaban a su paso, sin exagerar, algo sencillo pero elocuente. Le participaban su respeto, con una sonrisa, la mano extendida y algunas ofrendas florales y textiles. Su mirada estaba impregnada de paz y armonía, no aparentaba mucha edad, yo me lo imaginaba con una cabellera blanca y lleno de arrugas. Me equivoqué. Las personas le fueron abriendo paso para que pudiera caminar sin detenerse, yo le sonreí de corazón, con la esperanza puesta en que pudiera ayudarme, guiarme hasta donde nos fuera posible a los dos. Cuando apretó mi mano abrió el compás de sus brazos para que pudiera meterme entre ellos.

— Bienvenido amigo, ésta es Normanna, nuestra aldea.

—Muchas gracias, soy Juan, vengo de allá arriba, de la superficie —sentí raro al decirlo, como si fuera un personaje sacado de una historieta de ciencia ficción—.

—Por favor siéntete como en tu casa Juan, aquí ninguno está para juzgarte. Todos somos libres y nos valoramos unos a otros, nadie está por encima de ningún ser; ven a acompañarme, cenarás en casa, espero te guste el pescado, porque la mujer que me ha acompañado toda mi vida lo cocina delicioso.

—Sí, muchas gracias.

—Huno por favor acompáñanos, quiero saber los detalles de este hallazgo, es importante saber qué fue lo que pasó.

Cené delicioso, rodeado de cosas increíbles: vasijas que

nunca había imaginado, la vajilla era de piedra lisa, hermosa; bebí vino de una raíz amarillenta, de aspecto poco agradable, sin embargo, el sabor era delicioso. Todos hablaban pausadamente sobre lo que sucedió, dónde me encontraron y la hora; la mujer de Kolus se llamaba Kiiro, una señora muy atenta y servicial, no tenían hijos, pero sí muchas mascotas. La convivencia fue sana y divertida. De pronto el anfitrión se puso de pie, tomó su copa y la levantó para decir unas palabras.

—El mundo se debate todos los días entre el orgullo y el egoísmo Juan. Desde su nacimiento, desde la invención de la rueda; perdieron de vista la felicidad, los dones que recibieron antes de nacer, porque cada uno lleva en la sangre la sabiduría de sus antepasados. ¿Cuánta gente vive infeliz persiguiendo sueños que no quieren completar?, ¿lo puedes entender?

—No la verdad no... no encuentro palabras para explicarlo señor.

—Muchas personas lo han tratado de explicar. Hay buenas teorías, falta práctica, compromiso y disciplina Juan.

—Somos el hombre del mañana, ¿verdad?

—Creo que te duele reconocerlo — dijo Huno con el rostro desencajado, triste por saberme en ese punto de transición—.

—Son víctimas del hedonismo, del tener, del querer acumular, por encima del bien ser.

—Nos gusta tener, más que saber o entender, supongo — confesé un poco del sentimiento que tenía atorado en las entrañas—.

—Te explico amigo.

Kiiro intuyó que la plática sería larga y me sirvió más vino, después retiró los platos de la mesa con cuidado, en silencio absoluto. Zunu se fue acostar junto a la chimenea,

unos perros estaban ahí acurrucados y roncando, lo vi cansado y sediento, se acostó pasmosamente, cerró los ojos con resistencia como si no quisiera perderse nada; yo también me palpaba adolorido, sin embargo, mis ganas de aprender eran más grandes que el sueño, más importantes que el descanso.

Las implicaciones de la "paradoja del hedonismo" para la función educativa, tienden a ser bastante obvias, pero muy confusas a la vez. Los padres que con menos probabilidad crían hijos felices son aquellos que, incluso con las mejores intenciones, forman a sus hijos para buscar directamente la felicidad. Con cuanta frecuencia no hemos escuchado a los padres decir:

"No me importa si mi hijo no llega a ser un intelectual, estrella de futbol o un gran artista. Sólo quiero que sea un tipo de persona promedio. La felicidad no requiere de grandes ambiciones o de grandes frustraciones; no vale la pena sufrir y volverse neurótico por la ciencia, el arte o las buenas acciones. Yo sólo quiero que mi hijo sea feliz".

Por ejemplo, ciertas sensaciones de gusto como lo dulce, las sensaciones térmicas del tipo que obtenemos de un baño caliente o la sensación del sol de agosto cuando uno está echado en la playa, las sensaciones eróticas, las sensaciones olfatorias, digamos, de las fragancias de flores o perfumes, y las sensaciones táctiles y quinestésicas de un buen masaje, son todas placenteras en este sentido. Permítaseme llamar este sentido de "placer", que es opuesto a "dolor físico".

Por otro lado, la palabra "placer" es usada con frecuencia simplemente como un sinónimo de "satisfacción" (en el sentido de gratificación, no como el mero cumplimiento del deseo). En este sentido, la existencia del placer presupone la

existencia previa del deseo. El conocimiento, la experiencia religiosa, la expresión estética y otras, así llamadas, "actividades espirituales" frecuentemente dan placer en este sentido. De hecho, como hemos visto, tendemos a obtener placer en este sentido cuando conseguimos lo que deseamos, sin importar lo que deseemos. Incluso el masoquista obtiene placer (en el sentido de "satisfacción") de sus propias sensaciones de dolor físico. Permíteme llamar este sentido de "placer", que significa "satisfacción".

Esto puede ser un error peligroso, puesto que el niño (o para el caso el adulto) que no tiene intereses dirigidos hacia cosas externas tiene más probabilidades de ser infeliz. El egoísta puro sería la más desdichada de las personas.

El educador bien podría cuidarse de la "adaptación a la vida" como el fin consciente del proceso educativo por razones semejantes. La "adaptación a la vida" sólo se puede alcanzar como un subproducto de otras actividades. Todo un plan de estudios sobre "cursos de adaptación a la vida" que no esté complementado con cursos diseñados para incitar un interés en cosas diferentes que la adaptación a la vida sería trágicamente contraproducente.

Ahora podemos evaluar la afirmación del hedonista psicológico de que el único motivo humano es un deseo del placer propio, teniendo en mente (como con frecuencia él no lo hace) la ambigüedad de la palabra "placer". Primero, debemos de tomar al hedonista como diciéndonos que es el deseo (sensación placentera) lo que constituye el único deseo básico de toda la gente y el único deseo capaz de darnos un motivo para la acción. Ahora prácticamente no tengo dudas acerca de si toda, o la mayoría de la gente, desea a veces su propio placer. Pero incluso esta conocida clase de deseo ocurre, creo yo, más bien rara vez. Cuando tengo hambre,

con frecuencia deseo comer o, más específicamente, comer este pedazo de carne o estas papas. Con mucha menos frecuencia, deseo comer cierto bocado simplemente por las sensaciones gustativas placenteras que podrían causar. Por otro lado, he estado motivado de esta última forma, cuando he ido a restaurantes franceses o chinos especialmente exóticos y caros; pero normalmente, las sensaciones gastronómicas placenteras son simplemente una feliz consecuencia o un subproducto de comer, no el objetivo antecedentemente deseado de comer. Por supuesto que hay otros que toman a las sensaciones gustativas mucho más seriamente: el gourmet que come sólo para saborear las texturas y los sabores de buenas comidas, y el amante de los vinos que "colecciona" los exquisitamente sutiles y muy placenteros sabores de vinos añejos y raros. Tales personas están verdaderamente absortas en sus sensaciones de gusto cuando comen y beben, y puede incluso haber algunas personas ricas.

En cuanto a la educación moral, probablemente es cierto que el castigo y la recompensa son medios indispensables. Pero si el niño llega a creer que las únicas razones para ser moral son que así escapará al dolor del castigo y/o que obtendrá el placer de una buena reputación, entonces ¿qué evitará que haga algo inmoral cuando esté seguro de que no lo van a descubrir?

Así, en tanto que el castigo y la recompensa son herramientas importantes para el educador moral, obviamente tienen sus limitaciones. Cuidémonos del hombre que actúan moralmente sólo por miedo al dolor o por amor al placer. Es probable que no sea completamente confiable. La educación moral es verdaderamente exitosa cuando produce personas que están dispuestas a hacer lo correcto simplemente porque es lo correcto, y no porque sea popular o seguro.

—Juan, debemos entender que el placer es sensación, es el argumento final en contra del hedonismo psicológico y debe ser suficiente para poner esa forma de la psicología egoísta fuera de combate de una vez y para siempre. El hedonista egoísta afirma que todos los deseos se pueden reducir al sólo deseo del placer propio. Ahora bien, la palabra "placer" es ambigua. Por un lado, puede significar una cierta clase de sensación indefinible, aunque muy familiar y específica, o más precisamente, una propiedad de las sensaciones.

Es fácil decirlo y quizás explicarlo, la gente se refugia mucho en el "no puedo".

Kolus suspiró profundo, sus fosas nasales se hincharon como dos globos antes de meterse a la boca un bocado de queso de cabra. Las uvas estaban radiantes, inmaculadas con una suave combinación entre rojas y verdes.

CAPÍTULO 7
Comenzar de cero

Los funerales del "no puedo"

Casi al finalizar el ciclo lectivo, un profesor del último año de un colegio secundario, les pidió a sus alumnos que hicieran una lista de las que consideraran sus incapacidades.

Al día siguiente recibió las hojas de cada uno, y sin mirarlas, las guardó en una caja. Mientras la cerraba, con la gravedad con que se cierra un ataúd, dijo:

— Aquí yacen los "no puedo" de esta aula. Nunca más los veremos con vida.

Dirigiéndose al pizarrón agregó:

— Aquí empiezan a nacer los "sí puedo" de mañana.

Mientras escribía con trazo firme: "Sí puedo: tener éxito, controlar mi destino, mejorar mis relaciones..."

Y muy pronto, los alumnos, contagiados por su confianza, comenzaron a dictarle todos los "sí puedo" que se concretaban en sus mentes.

Motivos

Eran 2 hermanos mellizos. Uno de ellos, un gran fumador. A éste le preguntaron cuál era la causa de que fumara tanto. A lo cual respondió:

— Mi padre fue un gran fumador. Respiré humo desde que nací.

Al otro hermano, que no fumaba, le preguntaron cuál era la causa de que no fumara. A lo cual contestó:

— Mi padre era un gran fumador. Respiré humo desde que nací.

Al día siguiente salimos a caminar, Huno iba al frente, íbamos solos. El lobo se quedó en otras labores, ayudando a cuidar unos extraños animales muy parecidos a las ovejas; mi cabeza seguía sorprendida por toda la organización y limpieza que guardaban. Caminamos una hora aproximadamente y de pronto, de la luz pasamos a las sombras, llegó el crepúsculo. La enorme masa de los montes surgía entre brumas. Varias lucecitas humeantes brotaban de chozas en las laderas. La gente se arrastraba soñolienta entre altos bastidores que esparcían algunos chorros de agua. En su pecho pude ver una clase de luz roja que parpadeaba con muy poca intensidad, mientras que en la cabeza había un destello do-

rado eso me llamó poderosamente la atención; las cabañas parecían de juguete, empenachadas de humo, se adherían a las rocas, a las crestas de lo que parecía una montaña. Me sentí triste ante ese panorama, empecé a marearme, avancé con torpeza serpenteando lentamente, cuesta arriba por las hendiduras en la tierra roja, sin ver exactamente hacia donde iba.

—¿Y esto?— pregunté ¿quiénes son estas personas?, ¿por qué viven así?

—Es gente que no ha perdonado, gente que vive atrapada en su pasado, en los errores que cometieron, y siguen atados a ellas.

—¿Y las luces qué representan?

—La luz roja es el dolor que siguen manteniendo en su cuerpo, la falta de perdón, de vivir en el pasado—, contestó Huno pausadamente, después jaló un poco de aire para exhalarlo con sobriedad por su boca, palpé su compromiso con los que habitaban ese pequeño rincón de Normanna —, la dorada es su inteligencia, pero si no logran unir ambas partes seguirán perdidos aquí, sin poder trascender y sin poder superarse.

Al hacerse de noche, Huno se apeó junto a un pequeño establo, yo observé con cuidado mi alrededor, estaba parado en la parte más profunda, ahí terminaba el camino. La última gran muralla de los montes se erguía rígida ante mis ojos.

—Las personas que viven de esa manera no tienen la energía suficiente para completar sus tareas, son reincidentes de sus propios errores, dan cinco pasos y vuelven a caer. Dejaron de valorarse, de escuchar su corazón. Están cegados por la luz dorada que emana de su mente, se creen muy inteligentes, sin embargo, es gente que no genera pasión, y sin ese ingrediente difícilmente triunfarán. Algunos de ellos

han podido salir adelante, aprendieron de la experiencia, se conectaron a sus deseos más profundos, donde yace la sabiduría de los individuos.

—Entiendo — contesté con el sabor amargo en mis entrañas.

—Están en un proceso de sanación, es algo que los individuos deben primero aceptar. Después razonar, para finalmente superar.

—Vi que hay personas mayores ¿llevan mucho tiempo así?

—Buena parte de su existencia sí, desgraciadamente son como manzanas podridas... contaminan a otros con su errónea actitud, restando y dividiendo, nunca sumando o multiplicando los dones que les dieron al nacer – argumentó Huno apretando el paso.

Abandonamos agachados la pequeña población, miré de reojo para contemplar las luces grasientas de un almacén de doble altura. La gente se quedó atrás con la mirada cansina, y el semblante de un sueño roto. Huno caminaba despacio, respirando apuradamente, por primera vez en todo este viaje lo palpé ausente, contrariado.

—¿Qué tienes? Te veo acongojado, ¿te afectó mucho pasar por ese lugar?

—A veces me siento muy solo— hizo una pauta en sus movimientos, detuvo el paso abruptamente —yo no soy perfecto Juan, nadie lo es, de repente me llegan ideas que no puedo entender, manejar, a veces siento que necesito más cosas de las que tengo, me ahogo y creo que todo terminará en un grito—.

—A mí me enseñaron que nadie es perfecto, sólo Dios, quizás por eso no me siento tan afligido, sé que necesito seguir aprendiendo y practicando.

Nuevamente a caminar y con cada paso la oportunidad de reflexionar una vez más, reflexionar sobre todo lo que estaba

ocurriendo —*no sé cuantas horas llevo perdido aquí abajo, ignoro si alguien se ha preguntado qué habrá sido de Juan, un pensamiento desolador*— pensé al llegar a Normanna. A estas alturas de este recorrido comprendo que todos podemos aparentar algo de dientes para afuera, pero en las entrañas, en el corazón, las cosas pueden ser muy diferentes, mucho más obscuras.

La muda profecía de la vida, sus secretos y altibajos deben ser experimentados, para poder aprender, sin la experiencia no hay aprendizaje.

Ante mis ojos apareció la explanada, las casas, la gente sonriente, el lobo nos esperaba cerca de una fuente, muy cerca de ahí al lado derecho parecía erigirse una iglesia, o algo que asemejaba un templo. Ignoro por qué caminamos hacia ese sitio. Alguien abre la puerta y, ante mi mirada atónita aparece un viejo monje. No estaba solo, había un hombre de aspecto afable con las manos entrelazadas frente a su regazo, y todo ahí, al alcance de mis dedos.

—Buenas noches, hijo mío. Perdóname que no haya venido antes, pero estaba de vacaciones. ¿Cómo te encuentras? —dijo, extendiendo la enorme mano indicándome el camino.

Di tres pasos por instinto y, cuando volteé atrás, me di cuenta que Huno me dejó solo. Sacudí la cabeza no esperaba encontrarme ante una situación de esa índole, respiré profundo llenando los pulmones y la mente de paciencia. Miré a mi alrededor, algunas velas se colgaban de las paredes para mostrar algunas obras religiosas. Los sonidos evocaron a mis viejos recuerdos, los cursos que tomé, las pláticas que tuve que seguir al pie de la letra para dar gusto a las religiosas, y bueno, el viejo se encaminó por el pasillo a lo que parecía

una banca, jaló un poco de aire y se sentó sin prisas. Hice lo propio. El hombre acomodó la túnica junto a sus piernas y sin más preámbulos, me pregunta:

—¿De dónde eres?

—De Resistencia, Argentina.

—¿Qué hacen tus padres?

—Mamá trabaja muy duro. Creo que mi padre me quiso mucho.

—¿Qué era él?

—Un comerciante.

—¿Vive?

—Sí – contesté mostrando nerviosismo.

—¿Por qué hablas de él en pasado, si aún vive?

—Porque si él vive, yo seguramente he muerto para él.

—¡Oh! No digas eso. ¿Qué es lo que has hecho?

—No mucho, creo que nada, Me he sentido estancado en los últimos años. A veces creo avanzar, lograr algo importante y sin embargo poco tiempo después regreso al mismo punto donde estaba.

Tan rápido e intenso como un relámpago pienso en lo ridículo que me resultaría describirle mi vida, decirle los años que he perdido sin poder encontrar las respuestas que he necesitado, que he sido una víctima de mis propios demonios, entonces le contesto de un tirón:

La vida me ha ido orillando a ser lo que soy.

—¿Y qué eres? — preguntó moviendo la quijada de manera curiosa.

—No sé, ese es el problema quiero ser muchas cosas, pero… me siento atrapado, como si estuviera detrás de las rejas.

—¿Y por una cuestión así, te sientes perdido? ¿crees que no vales para el resto del mundo?, no lo comprendo. ¿Te arrepientes de algo que hayas hecho?

—Sí, me arrepiento de no aprender, de no rebelarme a tiempo, dejarme llevar por otros, por el qué dirán y el miedo.

—Increíble, hijo mío. ¿Qué puedo hacer por ti?, ¿quieres que meditemos al respecto?

—Perdóneme, pero creo que no sabría cómo hacerlo, tengo pocos días pensando en todo esto, ¿usted me puede ayudar a hacerlo? — solicité amablemente.

—Eso no importa Juan, habla contigo mismo, con quien tú quieras, yo te ayudaré en lo que pueda. La gente que menos crees es la que te puede amar, nunca dudes de dar lo mejor a quien pide tu ayuda ¿eso te parece bien?

—Sí, cuando he podido apoyar a mi madre, siento bonito... digno de su cariño.

Los ojos del monje eran tan dulces, enmarcados en una cara redonda y blanca, tal como si fuera una muestra de la luminosa bondad que cargaba en su ancho pecho. Me dio vergüenza negarme y, como vi que él se arrodilló, yo también lo hice. Se me llenaron los ojos de lágrimas, la más grande de ellas me acarició el rostro. Él cuando las ve, la recoge de mi mejilla con uno de sus dedos rollizos y me abraza.

—El llanto, como la risa, hijo mío, son para mí la mayor recompensa que puedes otorgarme hoy a través de tus sentimientos y deseos. Gracias, no pierdas nunca las ganas de seguir aprendiendo, la escuela de la vida nunca se acaba, las respuestas están en ti mismo sigue adelante. —Y, levantándose, me besa en la frente.

—¿Te vas?

—Sólo si es tu voluntad – contestó asintiendo la cabeza.

—No, no es mi voluntad.

Estamos nuevamente sentados en la banca, uno al lado del otro, me tiene tomado de la mano como si me otorgara un pilar donde sostenerme.

—¿Cuánto tiempo hacía que no llorabas?
—Catorce años.
—¿Catorce años? ¿Desde cuándo?
—Desde el día en que murió la abuela.
Me coge la mano y me dice:

—Perdona a quienes te han hecho sufrir y sigue adelante.
—Estoy preso, no puedo avanzar, me lastimaron mucho – comenté apenado.
Cerré los ojos sin querer, quizás pretendía encontrar en mi mente el rostro de la abuela. Percibí que el monje me soltó la mano y, de golpe sentí el vacío a mi alrededor, había desaparecido. Doy un brinco. Me encuentro sin querer en medio de una celda. Sí, detrás de un mundo de barrotes de acero y piedras. —*Te lo ganaste a pecho, lo estabas pidiendo a gritos*— reclamó Úrsula irónicamente.

—Hola, ¡qué pasa aquí! — grité desesperado.
No hubo nadie que respondiera. Me senté nuevamente sobre lo que parecía un catre, en la pared me topé con algunas palabras, razonamientos y quejas sin sentido. Parecía un acertijo, sin embargo, no quería perder tiempo en eso, me quedé sentado esperando a que todo volviera a la normalidad.

Busques — están — nadie — preso — puede — mente — y — tú — corazón – liberarte – pueden— respuestas — de — tú — cadena — de — toda — mantener — prisión — no — las — afuera — todas – en — tu — interior — te – toda.

Vociferé en un par de ocasiones, empecé a desesperarme, cerraba los ojos pensando que eso resolvería mi encierro. Nada ocurría, ningún sonido más que mi respiración y los

murmullos en mi cabeza.

—¡Ah, no, eso no! jamás perdonaré a esta gente. ¡Hunoooooooooo! —rugí con fuerza como si el lobo estuviera dentro de mis entrañas.

—*Debes de tranquilizarte, nada vas a resolver gritando, tienes mucho ruido, piensa, concéntrate en lo que ves a tu alrededor, quizás ahí este la respuesta*—, reclamó Úrsula airadamente.

—No puedo— contesté rabioso—. ¿Quieren que les confiese una cosa? Pues bien, cada día, cada noche, cada hora, cada minuto me la he pasado meditando qué es lo que esperan los demás de mí, cómo quieren que sea, de qué forma puedo complacerlos, ese es mi principal temor, no encajar, no agradar, no serle útil a nadie. Cerré los ojos y sin desearlo me quedé profundamente dormido, en medio de aquella quietud y largos silencios perdí por completo la noción del tiempo; la tierra a mi alrededor comenzó a evocar un sentimiento de paz, indescriptible e infinita. En ese punto abrí los ojos ignoro si aún estaba en el sueño o despierto, de golpe busqué las palabras en la pared deseaba acomodarlas y terminar con su misterio.

Ejercicio intenta acomodar las palabras en su sitio correcto…

CAPÍTULO 8
Libre mentalmente

Después de varios intentos pude acomodar las palabras de forma correcta, entonces la vieja puerta de hierro se abrió. Brinqué de golpe hacia ella, no quería que se cerrara otra vez, avancé con lentitud para buscar la salida. De golpe el pasillo se llenó de luz nuevamente, el monje estaba ahí enfrente de un pequeño altar con velas, en cuanto me vio me salió al paso.

—¿Todo bien? ¿Encontraste la respuesta que necesitabas?

—¿Por qué me encerraste? — reclamó Juan enojado.

—Dices y crees eso, hijo mío, aquí no encerramos a nadie no tenemos un lugar así. Eres joven, muy joven, quizás con los años, renunciarás a castigarte de esa manera, aprende a encontrar la paz, mira en tú interior, con ruido, con enojos y miedos difícilmente podrás salir adelante.

—¿Qué puedo hacer? —consulté preocupado.

—Respira, conéctate con los valores más importantes que te hayan inculcado. Esa es la clave, No trates de juzgarte ni juzgar a los demás, desecha el rencor y atesora las mejores enseñanzas del prójimo.

—¿Qué enseñanzas?

—Nadie llega a tu vida buscando hacerte un mal, cada persona que conoces pueden ser dos cosas nada más: un mensajero o un maestro. Los mensajeros te darán pautas y señales, algunas pueden ser confusas, otras serán muy claras y fáciles de seguir. Los maestros te pondrán a prueba, lo que eres, lo que buscas, lo que quieres, lo que debes decidir.

—¿Con qué motivo hacen eso?

— Para que crezcas, para que madures y pases a otro nivel de aprendizaje, si no fluyes, si no avanzas estarás...

¿Estancado? — contesté con rapidez.

—¡Exacto!

—¿Qué más puedo hacer? Ya no quiero sentirme así, perdido... como si tuviera un freno.

—¿Qué quieres hacer?— preguntó abriendo los ojos generando una enorme expectativa.

Miré al monje debajo del portal de piedra, le profesé un profundo respeto. Reconocí que era un verdadero experto en lo que hace y lo que dice, eso me crea una sensación de confianza. Me siento pleno, seguro de que no me delatará, entonces decido comentarle:

—¡Quiero regresar a casa, quiero abrazar a mi padre y pedirle perdón! Deseo encontrarme en el regazo de mi madre y dormir muchas horas escuchando su voz — comenté con absoluta seguridad.

—Todos aquí te ayudarán, amigo mío, estoy seguro de que pronto podrás rehacer tu vida, lo presiento. Veo que tienes ojos de un buen chico, tu alma es muy noble. Busca las res-

puestas, quizás Huno y Zunu puedan ayudarte, hasta aquí puedo acompañarte hay más personas que me necesitan. Discúlpame debo partir.

Caminé cuatro pasos al frente y llegué a la plaza principal. Era algo fantástico estar de nuevo ahí, respirar ese aire tan puro con tantas cosas por hacer y por indagar. Seguí caminando, pero a paso acelerado me llené de deseos, de energía. Sudaba copiosamente con un febril entusiasmo, como si un espíritu de ebrio derroche estuviera a punto de destruir todo lo malo que había en mi interior.

—Has vuelto muy pronto— dijo Huno mirándome de frente.

<< Kolus de seguro estuvo de acuerdo >> pensé.

—El monje me ha dejado una gran enseñanza, fue algo completamente inesperado. Déjame comentarte que me tomó por sorpresa, nunca me esperé que un hombre así habitara aquí entre ustedes.

— Juan, te quiero preguntar algo ¿por qué, si hay una sola verdad y si todos pueden crecer mentalmente, intelectualmente permiten que en la tierra haya seres humanos tan diferentes? ¿Los ricos, los pobres, tipos sin destino, la gente emprendedora, los que no se rinden?

—Seguramente cada uno ha escogido su propio camino. Nadie puede permanecer estático, todos evolucionamos, todos cambiamos, esa es la belleza de la vida.

Huno echó para atrás su cuerpo como si hubiera recibido un golpe de luz.

—Esa es la respuesta más sabia que he escuchado en muchos años ¿y qué vas a hacer con eso?

—¿Con qué?

— Con tus pensamientos… con todo lo que llevas encima, es una carga muy pesada.

— Sé que soy un agradecido constante, pero un inconforme permanente... — señalé con absoluta seriedad.

— Me gusta esa postura, conlleva sabiduría y reclamo interno — contestó sonriente.

Cerré los ojos para evocar los tiempos en que jugaba a la pelota, cuando me sentía libre y soberano, sin grandes pretensiones económicas ni artísticas, sólo quería ser grande y fuerte como mis ídolos: Maradona, Batistuta, Kempes. Recordé cuando llegaba a casa y la comida estaba lista, humeante y tentadora, con colores brillantes y llamativos, como la manzana del cuento de Blanca Nieves esperando a ser devorada y ahí, junto a todos los manjares la enorme sonrisa de mamá, por encima de todo. A ella le quedaba la monumental satisfacción de alimentarnos, era su gozo, su terquedad, su fortaleza. Con esa tarea cotidiana se percibía importante, una parte clave del engranaje más complicado del hogar, nuestra salud; añoré las miradas tiernas y complacientes, el pan caliente sobre la mesa, y el pequeño espacio de tiempo que teníamos para meditar, para agradecer por la oportunidad que disfrutábamos cada día. Estar vivo era sin lugar a duda una gran aventura, con los años eso se fue desgastando, nos separamos en ideas y voluntades, ahora ya no existía comunión, ni compromiso, nada de lo que antes nos unía permaneció entre nosotros, nos volvimos parcos y sin brillo. Tal vez por la falta de dinero dejamos de ostentar nuestros sueños, a lo mejor cambiamos sin darnos cuenta, éramos quizá como las luciérnagas del campo. intermitentes por el trabajo de papá, a veces ricos y otras tantas llenos de limitaciones.

— Juan — La voz de Huno me regresó al presente.

— No debes de olvidar que las personas que deciden dar el paso adelante, con coraje aportar y crear, se vuelven in-

dispensables en cualquier organización y serán promovidos y compensados, de una u otra forma; un criterio crítico e innovador es sumamente necesario, para que puedan llegar otras alternativas a los problemas grandes o pequeños. Es tu responsabilidad emprender en la sociedad lo que cause un verdadero impacto. De modo que no debes de perder el impulso.

Antes que perdiera el sentimiento y las añoranzas de mi pasado, lo abracé con sinceridad y cerré los ojos de inmediato; la sensación que corrió por mi mente fue la figura paterna, recordé el sentimiento, sus palabras, las veces que mi padre abría por completo su corazón, cuando quitaba las barreras, los prejuicios, las etiquetas, la jerarquía y volvía a ser solamente un ser humano, frágil, sencillo, dispuesto a aprender, a amar y a reconocer sus errores.

Alcanzando sueños

Si hay algo que pudiera recomendarte de todos mis años como experto en psicología y liderazgo es lo siguiente.

La claridad con la que veas el futuro te permitirá alcanzar tus objetivos.

Recuerdo en una ocasión en el Master de Liderazgo Disruptivo que estaba impartiendo en Miami, tenía en esa ocasión 80 personas que estaban a punto de transformase como parte de mi clan de entrenadores, que por cierto es una de las más grandes del mundo, y le pregunté a María, ella era dueña de su empresa de transportes:

—¿Hacia dónde vas?
—¿Perdón? — me contestó.
—¿Qué buscas de tu vida? — Sé que me respondió con

certeza y claridad.

— Busco la felicidad y la libertad financiera.

Este tipo de respuestas es muy normal en las personas, es casi espontánea, creen saber qué es lo que quieren. Sin embargo, no lo saben, así que le respondí de una manera inesperada, con varias preguntas. Lo comento por la reacciones que percibí en su rostro:

- ¿Qué es la felicidad?
- ¿A dónde la encuentras?
- ¿Qué tendría que pasar en tu vida?
- ¿Cómo pudieras observarla?
- ¿Por qué no la has encontrado?

Ella se quedó callada más de lo normal, seguramente buscaba las respuestas correctas en su mente, y después respondió con cara de desconcertada, no lo sé, son muchas preguntas.

Generar una meta con nuestro cerebro consciente (5%), es muy limitado, ya que corres el riesgo de olvidarte de ella ante el primer acontecimiento del día, pues este cerebro sólo puede atender de manera óptima una sola cosa a la vez. Imagínate. Hoy decides bajar de peso de manera consciente, pero en la noche tienes que hacer un reporte para el día siguiente, mientras te desvelas haciendo el reporte decides tomar una taza de chocolate para tener energía y cuando terminas el reporte te das cuenta que rompiste la dieta.

Aquí radica el problema del por qué el 90% de las personas promete algo y no lo cumple. Si el 31 de diciembre tiráramos un fuego artificial por cada meta propuesta llenaríamos el cielo de luz, pero si mejor tiráramos fuegos artificiales el 30 de diciembre, pero esta vez, por cada meta cumplida, seguramente no habrá muchos.

Dejar tu meta de manera consciente no es la mejor opción para lograr nuestros objetivos.

Para generar una meta a nivel inconsciente en los próximos capítulos te lo iré detallando, pero lo primero que debes hacer es darle claridad a ÚRSULA sobre lo que quieres lograr y para eso te presento el siguiente método:

Método Smart

Seguramente en algún momento de tu vida te has marcado metas y objetivos, pero... ¿Los has formulado debidamente? Hacerlo, en muchas ocasiones, puede marcar la diferencia entre conseguirlo o fracasar en el intento. Con este artículo pretendo precisamente eso, mostrarte como formular debidamente tus objetivos.

"Nada es particularmente difícil, si lo divides en pequeños trabajos".
Henry Ford

En primer lugar, debes medir el tamaño de tu objetivo. Si éste es demasiado grande y sientes que no podrás con él, quizás deberás dividirlo en sub—objetivos lo suficientemente pequeños, como para acometerlos con la certeza de que los conseguirás al ciento por ciento. Cada uno de estos sub—objetivos deberás formularlos de la misma forma a través del método SMART.

"Siempre en positivo, nunca negativo".
Louis van Gaal

En segundo lugar, los objetivos deben de estar siempre formulados en positivo. Veamos un ejemplo: Imagínate que

vas a participar en una carrera y te propones como objetivo "no llegar el último". ¿Dónde estás poniendo el foco? ¡Exacto! Precisamente ahí, en la última posición. ¿Cuál es tu estado emocional en esta situación? Seguramente de agobio y estrés por no querer ser el último.

Te doy otro ejemplo: Imagínate que tienes que hacer pasar tu coche entre dos columnas lo suficientemente separadas como para que quepa totalmente. Una formulación en negativo sería: "no rozar el coche con las columnas". De nuevo ¿Dónde estás poniendo el foco? Exacto otra vez, en las columnas. ¿Cómo será tu estado emocional? Seguramente muy intranquilo y estresado por la posibilidad de rozar el coche. ¿Crees que es el mejor estado para acometer el objetivo? Personalmente pienso que no, el estrés es el peor enemigo de la creatividad y la eficiencia.

Lo más eficiente es formular este objetivo en positivo, por ejemplo: "pasar por el centro de las columnas". De este modo no pones foco en el peligro y te centras y enfocas en la verdadera solución del objetivo. ¿Cómo crees que será tu estado emocional ahora? Mucho más calmado ¿Verdad? Justo lo que necesitas para no rozar el coche.

Vamos ahora con el método SMART:

"Elige un trabajo que te guste, y nunca tendrás que volver a trabajar en tu vida".
Confucio.

S de específico (specific en inglés)

Tus objetivos deben de ser lo más específicos y detallados que puedas. Tu cerebro debe de entender, sin ningún tipo de ambigüedad, qué es lo que quieres conseguir.

Imagínate que te marcas como objetivo "vivir de tu proyecto de emprendimiento" (qué bueno ¿verdad?). Este objetivo, tal y como está formulado, es poco específico. Estaría mejor que detallaras parámetros como: ¿cuánto quieres de ganar?,¿cuántas horas quieres trabajar? etcétera. Hacerlo te ayudará, una vez formulado, a concretar mejor tu plan de acción.

"La mejor forma de predecir el futuro es creándolo".
Peter Drucker

Mdemedible

Todo objetivo debe ser perfectamente medible. Deberás marcarte los parámetros necesarios para saber que están yendo por el buen camino y que definitivamente, cuando así sea, lo has conseguido.

Un ejemplo: Este trimestre aumentar las ventas en un 3% con respecto al anterior. Tan sólo tendrás que saber cuáles fueron las ventas del anterior trimestre y calcular el 3%. Así sabrás que lo has conseguido. Particularmente yo prefiero facilitar esto en la formulación del objetivo, es decir, hacerlo más fácil para tu cerebro. Si las ventas del anterior trimestre fueron de 1,000 el objetivo sería "vender este trimestre 1,030".

"Si puedes soñarlo, puedes hacerlo".
Walt Disney

A dealcanzable

Antes de acometer el objetivo deberás buscar evidencias que ten hagan pensar que es totalmente alcanzable. Si crees que no lo puedes conseguir es posible que no lo consigas, es

lo que llamamos profecía auto cumplida. En la medida que no creas en tus posibilidades, generarás un estado emocional poco favorable. Además, tus acciones a nivel inconsciente te boicotearán para no conseguirlo.

Imagínate que tienes como objetivo vender a un cliente difícil y piensas que es imposible que te compre. ¿Cuál es tu estado emocional con ese pensamiento? Con ese estado emocional, ¿cómo crees que será tu proceso de venta?, ¿crees que hablarás con fluidez?, ¿crees que negociarás con normalidad?,¿crees que estarás abierto a descubrir sus necesidades? Tu estado emocional mermará sustancialmente tus capacidades como vendedor y como consecuencia de ello, reducirá drásticamente tus probabilidades de venta. Y ahora la pregunta del millón,¿quién ha provocado ese estado emocional?, efectivamente, tú mismo al pensar que no te comprará. Ahora comprendes ¿verdad? profecía autocumplida.

Preguntas como éstas, te pueden ayudar a clarificar si un objetivo es alcanzable o no: ¿qué me hace pensar que es imposible?, ¿alguien más lo ha conseguido?, si es así, ¿qué me impide no conseguirlo yo?

"Tanto si piensas que puedes, como si piensas que no puedes, estás en lo cierto".

Henry Ford

R derealista

Que sea alcanzable es una cosa y otra cosa bien distinta es que sea realista. Es importante que midas tus fuerzas, que seas consciente de los recursos de los que dispones y los recursos que necesitarás para la consecución del objetivo. Es importante que tomes consciencia real si esos recursos que

necesitas están en tu mano.

Te quiero dar un ejemplo: yo quiero ser el número uno en golf. El objetivo aparentemente es alcanzable, (siempre hay alguien que lo ha alcanzado) pero bajo mis circunstancias actuales, no parece demasiado realista (con la fecha de hoy ya he brincado los cuarenta y jamás he cogido un palo de golf). Si me pregunto de manera precisa, ¿cuántas horas en plenitud de facultades físicas necesito entrenar para llegar a ser el número uno? Mi respuesta sería: ni tengo esas horas, ni por asomo estoy en esa plenitud física. Entonces ese objetivo resulta en mi persona negativo.

¡Alerta!

Existe una delgada línea entre no ser realista y tener la creencia de que yo no puedo conseguirlo. Es importante tomar consciencia y buscar todas las evidencias posibles que te hagan ver que ese objetivo es realista. No te quedes con un "NO PUEDO".

¿Sabes la diferencia entre un sueño y una meta?...tan sólo es una fecha...

T detemporizado

El objetivo debe de estar puesto en el tiempo, todo aquello que no agendes, jamás lo harás ¿lo sabes verdad? Además, es bueno que te marques hitos temporales a lo largo del objetivo. Es decir, si el objetivo es a un año vista, no estaría demás que cada mes fueras viendo la progresión de este y marcar acciones correctoras, si los resultados en estos hitos no son los deseados.

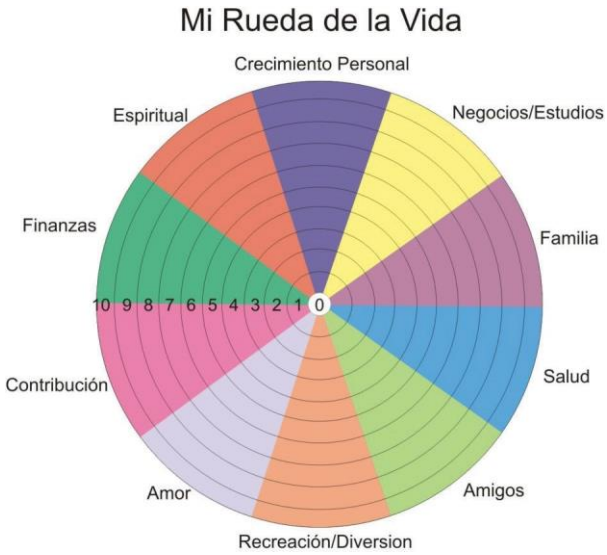
Además, yo si fuera tú, pasaría por escrito los objetivos. Es bueno que al cerebro le llegue toda la información usando cada uno de los sentidos. Al fin y al cabo, lo estamos programando para que se ponga a trabajar en ello. Varios estudios han demostrado que el porcentaje de éxito aumenta signifi-

cativamente cuando así lo hacemos. ¿Sabes cuántos pensamientos tienes al cabo del día? Cerca de 60,000 mil. Definir bien tus objetivos y ponerlos por escrito, ayuda al cerebro a que de todos esos pensamientos, se concentre sólo en aquellos que te ayudan a conseguir tus metas, los que necesitas. Es lo que comúnmente llamamos poner foco.

En resumen, para una buena formulación de objetivos estos deben de:

1.—Ponerse en positivo
2.—Dividirse en subobjetivos para que sean asumibles
3—Ser específicos,
4.—Ser alcanzables, 5.—
Ser realistas
6.—Deben de ponerse en el tiempo.

Aplicando este método podrás darle certidumbre a tu cerebro, sin embargo, ahora necesitas dividirlo en intereses, veamos la siguiente imagen.



Como ves en la imagen anterior puedes dividir tus metas en 10 intereses muy bien definidos, así que ahora tienes mucho trabajo por realizar.

10. Entra a mi pagina web www.mauriciobenoist.com coloca el código () y podrás descargar este formato para que lo apliques.

20. Coloca en cada interés un puntaje, 1 si es muy malo 10 si es muy bueno:

Ejemplos: familia 5, salud 6, amigos 8, recreación 10, amor 3, contribución 2, finanzas 5, espiritualidad 7, crecimiento personal 6.

30. Clarifica objetivos en cada uno de los intereses para que tu cerebro inicie con certeza, e intenta equilibrar lo más posible tu balanza, no es necesario tener 10 en todo lo importante es tener equilibrio para que nuestra vida camine en el sentido que deseamos.

CAPÍTULO 9
Sube tu techo

Huno, creo que estoy listo para irme a casa — sugerí dócilmente.

—¿Te puedo hacer un par de preguntas?

— Por supuesto.

—¿Qué tanto te conoces? Y... ¿qué tanto conoces a la gente que te rodea? Te hablo de la gente que realmente te mueve, y te importa; ¿quieres quedar bien o haces el intento todos los días por buscar algún resultado, reconocimiento o simplemente agradarles?

— La familia, mis amigos... mi jefe en la oficina... ¿verdad? — señalé primero con fuerza, después se me apagó la voz.

Rasqué el filo de mi barbilla para tratar de ganar un poco de tiempo, no quería contestar efusivamente como las otras veces y después retractarme, eso de ponerme en la palestra y después aban-

donar la exposición por la puerta de atrás no me había gustado.

—¿Dónde radica tu felicidad?

— Podría hablarte de mis padres, de Nacho, Quique... el abuelo... — dije nervioso.

—¿Y a quién le pregunto de Juan?

— Jajajaja — solté una enorme carcajada, de esas que te sacuden el esqueleto. Nuevamente entré en receso, creo que nunca me había preguntado dónde radicaba mi felicidad. Hemos hablado tanto de ella y del egoísmo y el autoengaño, pero nunca me cuestioné eso — no es el dinero —, repuse como un toro de lidia — porque mi tío Fernando tiene mucha plata y se la pasa quejándose de todo, lo que le quitan, lo que tiene que pagar y lo que sus hijos le exigen. Ha pasado gran parte de su vida alejado de sus caballos y el campo, su estado de salud es precario a pesar de tener muchos doctores, es una lástima vivir así. Mamá lo ha tratado de ayudar, de aconsejar, pero se ha vuelto desconfiado y cree que todo mundo le quiere quitar sus dólares o euros o la moneda que tenga en el banco. Tampoco puede ser el trabajo, porque ese nunca se acaba, es una pila de papeles y presupuestos que por más que quiero terminar no puedo. Me gusta sentirme útil y ganar un sueldo, sin embargo, el trabajo no representa para mí la felicidad completa... Una pequeña parte por aquello de aportar en casa y tener para mis gastos básicos.

—¿Entonces? — preguntó nuevamente Huno, cruzado de brazos haciendo ruido con los pies como si estuviera esperando algo más concreto, más específico.

Mi cabeza se iluminó, como si mil cohetes hubieran estallado simultáneamente, y de pronto recordé aquella vieja sensación de ayudar a otros, algo que de niño hacía con mucha frecuencia, de hecho ¡con mucha más frecuencia! Y es que había tanto qué hacer a mi alrededor. Uno podía observar a las personas adultas pidiendo calladamente auxilio, eran incontables los que necesitaban una mano para cruzar

la calle, y si alzaba la mirada había personas que ocupaban un poco de mi agilidad para levantar cosas pesadas, ¡las bolsas del supermercado! También pude asistir a aquellos amigos que en la enfermedad buscaban compañía, tener a alguien que los escuchara, que les acercara la medicina, la sopa caliente o un vaso de agua; como olvidar a la abuela pidiéndome encargos de la tienda o que la ayudara en la cocina a batir los huevos para preparar algún pastel, ella siempre pedía más cosas... Alcanzarle una lata, cambiarles el papel a los pájaros o regar las plantas. También me descubrí hábil abriendo puertas, cercas y candados, lo hacía sonriente y aunque algo estuviera muy apretado lo lograba, me llené de mañas para lograr todas las tareas; mis amigos que no eran buenos en las matemáticas me pedían consejos, o los que no sabían dibujar, incluso hasta recoger la basura en el barrio o plantar un arbolito en el parque, ¡todo eso sí me llenaba de felicidad! De golpe descubrí que mi alegría crecía al repartirla, y al hacerlo se regeneraba en mis entrañas, la fuerza, la gasolina que ocupaba el motor en mi pecho, un ciclo de sabiduría sano y completamente satisfactorio que abandoné sin saber cuándo o por qué lo hice.

¿Hasta dónde puedo llegar?

¿Tiene límites mi capacidad?

¿Qué tanto puedo influenciar a otros?

¿Cómo puedo romper cadenas mentales?

¿Confío en mis instintos o en mis aprendizajes?

Recuerdo que a los 26 años ganaba un promedio de mil dólares y yo me sentía más poderoso que Bill Gates, más in-

teligente que Carlos Slim y más guapo que David Beckham; sí leíste bien. Mi techo era tan bajo que yo me sentía seguro y conforme con tan sólo mil dólares al mes. Es importante señalar que ese tope en una perspectiva general en México, es bastante bueno, pues al no tener familia, ni hijos, ni grandes compromisos financieros y viviendo solo y al compararlo con el 90% de la población, pudiéramos pensar que me iba bastante bien. El salario básico por aquellos años era de 122 dólares al mes, estaba ganando prácticamente diez veces más que cualquier empleado que trabajaba jornadas de ocho horas de lunes a sábado.

Sé que mi mente, la mayor parte del tiempo, estaba puesta en ¿qué voy a hacer el fin de semana?, ¿a dónde iré a divertirme? Estoy casi seguro de que el 70% de mi salario lo gastaba en fiesta, alcohol y en mostrar a mis amigos que a mí me iba mejor que a ellos (aunque no fuera cierto, porque el gasto no representa la capacidad económica de las personas, en cambio, el ahorro, los bienes, las inversiones, el valor de un negocio, eso sí lo es).

Los mil dólares mensuales pueden ser mucho o poco dependiendo desde dónde lo mires, lo que sé es que, en mi mapa mental a los 26 años, eso era mucho dinero. Hasta que gracias a Dios, (sí, lo agradezco infinitamente), llegó una persona que me propinó una gran lección, quizás la mejor de todas; para ese entonces ya había formado un negocio productivo con un socio, todo iba caminando bastante bien, podíamos crecer, la proyección que hicimos a futuro era muy prometedora. Sin embargo, en aquel momento yo estaba trabajando de manera ilegal en México, lamentablemente mi soberbia me mantenía con la idea de que “no pasa nada, luego tendré la manera de solucionarlo”. Al no tener los papeles en regla tenía el carro, la cuenta bancaria, el teléfono, todo, a nombre de mi socio. Lo sé, una gran idiotez.

Desgraciadamente cuando estás cegado por tu ego cometes muchas idioteces, por lo menos yo sí cometí muchas.

Mi socio decidió, quizás sin darse cuenta, darme uno de los regalos, más bien uno de los aprendizajes más importantes de mi vida; de golpe me quitó todo lo que tenía. Recuerdo perfectamente el tono de su voz, cuando me llamó por teléfono estaba molesto, se llenó de palabras extrañas e incongruentes, no me dio muchas explicaciones, lo que él quería era informarme que ya no estaba dispuesto a trabajar conmigo, y no sólo eso, también me acusó de robo por manejar un auto a nombre de él y cerró la cuenta bancaria, que también estaba a su nombre. Todo lo construido, todos los avances, logros, proyectos, inversiones de tiempo, esfuerzo físico y mental se habían ido a la coladera.

La soberbia no me dejó ver que me estaba metiendo en un grave problema y sentí que igual me podía comer el mundo. "Yo lo puedo resolver" pensé de inmediato. Ciertamente tenía las ganas de salir adelante, para ello busqué algunas alternativas; hice un par de llamadas desesperadas, buscaba alguna fuente de ingresos para sacar adelante los compromisos más urgentes, mas no hubo respuestas favorables. Mi condición legal era por demás comprometedora. Tres meses después entré en una profunda depresión, he de reconocer puntualmente que aquel montón de sentimientos contradictorios fueron implacables y mezquinos, lo más grande que me había sucedido en la vida. Recuerdo con tristeza que llegué a tener tres meses sin pagar la renta de la casa, me sentía como Don Ramón escapándose constantemente del señor Barriga. El colmo, me habían cortado la luz, imagínate que vivía en una ciudad que se llama Culiacán donde la temperatura media en verano es de 42°, dormir sin aire acondicionado era un tema sumamente importante, porque en las noches me levantaba de tres a cinco veces a bañarme para quitarme el sudor. Confieso que estuve algunos días vi-

viendo con solo un kilo de arroz, tenía que apoyarme con los vecinos porque yo no tenía manera de cocinar por no tener ni luz, ni gas.

Uno de esos días milagrosos desperté con mucho coraje y me propuse una vez más salir adelante, nuevamente me sentí capaz de revertir la situación. Lo primero que hice fue revisar mis contactos telefónicos, uno por uno a detalle, haciendo memoria de cómo es que tenía el nombre y la actividad de cada persona. Después de treinta y tres minutos encontré el número de un empresario que había conocido una vez en una reunión; en ese momento yo dije "esta persona podría ayudarme", pensé que me podía dar trabajo e inmediatamente le hablé por teléfono. Tomó la llamada de una manera sencilla (hasta me sorprendí porque me atendió con mucho gusto).

—¡Hola Mau que lindo recibir tu llamada!

— Muchas gracias por tomarla, me encantaría ir a visitarte para charlar un rato.

— Claro hermano, con gusto. hoy estoy en Miami, pero el sábado regreso y te veo.

— Genial, entonces nos vemos el sábado.

— Pásame la dirección donde encontrarte y mando a mi chofer a que te busque — dijo despreocupadamente.

La verdad me sorprendió la forma en que me expresó el gusto por escucharme y el entusiasmo por verme, que estuviera en Miami y a su regreso me mande su chofer, era algo increíble para mí, porque yo no estaba acostumbrado a eso.

Llegó el sábado a las 11:00 am, la hora acordada para la cita, me puse la mejor ropa que tenía, las expectativas eran altas y más ahora que percibí su interés y cordialidad, creí firmemente que ese día conseguiría el trabajo, pensé en el techo que tenía

antes, así que si me ofrecía los mismos 700 dólares al mes estaría muy bien. Llegó el chofer puntual en una camioneta que jamás había visto, por dentro era como una especie de nave espacial te juro que en ese momento en mi mente empezaron a pasar muchas preguntas, si yo me sentía tan millonario con mil dólares? entonces ¿cómo se sentirá él?, ¿qué es todo esto?

Llegamos a una parte del muelle donde me estaban esperando, yo me quedé sorprendido porque lo que yo había entendido es que iba rumbo a su casa. Lo vi a lo lejos como se ve a una estatua a la libertad, sonriente, relajado, extendiendo los brazos y caminé de prisa a su encuentro. Me saludó con gran cortesía como si yo fuera una gran celebridad, él vestía un shorts blancos y una camisa blanca de esas que compras en las tiendas de 3 dólares, en sus pies llevaba unas chanclas del supermercado.

— Dale, súbete y ponte cómodo que vamos a llegar a una isla que está increíble y ahí podemos caminar un rato y vemos el atardecer, no sabes lo hermoso que es.

—¡Vamos, claro que sí! — contesté, no podía perderme una oportunidad así.

Nos subimos a un yate sumamente increíble, me recibió con bebidas, comida, música y un grupo de amigos que lo acompañaban... Después de 2 horas de paseo se acerca conmigo y me dice.

— Cuéntame Mau ¿por qué te dio por llamarme?

Yo le dije la verdad, conté a detalle todo lo que me estaba pasando, lo de mi ex socio, lo del negocio que teníamos, la capacidad de hacer negocios, mis conocimientos, y cuando yo esperaba que él me dijera, «bueno el lunes preséntate en mi oficina, te daré el trabajo que necesitas», pasó algo que me sorprendió por completo.

—Es que eres un conformista y te transformaste en el rico de los pobres, eso le pasa a la mayoría de las personas que actúan como tú. Mauricio yo creo que tienes mucho más potencial que mil dólares. ¿No te gustaría vivir como yo?

— La verdad sí me gustaría – contesté emocionado.

— ¡Mentira! porque si te gustara estarías luchando por esto y no me hubieras buscado para que te pague los mismos 700 dólares que estabas ganando.

Honestamente me quedé sin palabras. Durante todo el paseo — que duró alrededor de 8 horas — ya no platiqué mucho con él, honestamente mi cabeza quedó como loca dando vueltas. Al despedirnos me dijo:

— Mau, cuando quieras hacer negocios grandes de verdad llámame.

— Lo haré, gracias amigo — concluí estrechando su mano.

De verdad esto que me pasó me rompió el esquema por completo. Yo pensaba irme con un sueldo de 700 dólares, con eso me alcanzaba para ir acomodándome y en algunos meses vivir más o menos bien y tranquilo. Créanme que esa noche no pude dormir, daba vueltas en la cama haciéndome la misma pregunta, la más importante de mi vida ¿por qué yo nunca soñé con vivir una vida así? Y no se trataba del yate, ni de la camioneta, ni del poder que me había demostrado, lo que llamaba poderosamente mi atención era su mentalidad, más que cualquier otra cosa, sabía que pensando como él podía tener el mundo a mis pies.

Ese día reconocí que era pobre mentalmente y eso, justamente eso me estaba limitando a ganar muy poco y que todo lo que buscaba era sólo para satisfacer necesidades inmediatas como la renta, el teléfono, la fiesta, etcétera.

No tenía visión de futuro ni perspectivas abundantes.

Me costó tres años encontrar el norte de mi vida, pero eso sí, en esos 1,095 días, 26,280 horas, 1´576,800 minutos siempre estuve en búsqueda de algo más y hasta hoy nunca me he conformado con lo que gano. A pesar de no ganar mucho siempre ahorraba y cuidaba el dinero porque pensaba en el futuro. En esos tres años había tomado algunos cursos, invertí en lo más importante: en mi mente. Me propuse estudiar bastante sobre la conducta humana, anhelaba volverme un referente. Fueron muchas horas, esfuerzo, concentración, estaba reescribiendo mi historia, hasta que por fin al llegar a mis 29 años tomé el control de mi vida, entonces comenzó lo que yo le llamo el salto cuántico.

Así fue como a mis 31 años gané mi primer millón de dólares, tan sólo dos años después de mi planeación de vida. Hoy tengo 35 años y estoy a punto de retirarme completamente, ya que mi organización y las finanzas que hemos llevado me dan la posibilidad de tener libertad financiera.

Tú te preguntarás ¿qué paso?, ¿qué hice para lograr ese salto cuántico?

Todo lo que hice fue lo que te compartí en este libro, me comprometí 100% con mis sueños, trabajé todos los ejercicios anteriores de manera casi obsesiva. Recuerdo un día que me desvanecí por haber hecho tantos ejerci- cios mentales para sanar mi pasado, que me agoté, me caí al piso y cuando estaba tirado recordé a un maestro que me dijo que mi mente inconsciente "Úrsula", hará lo que sea por no salir de su zona cómoda, en ese momento me sujeté de una vieja silla que tenía en mi sala me levanté y continué con los ejercicios.

Además, he diseñado un ejercicio que te compartiré, este ejercicio me ha cambiado la vida y luego, ha ayudado a cambiar la vida de muchas otras personas, ya que en el *Master*

Recodifica tu mente que imparto de manera online y de manera presencial, lo he enseñado en más de 15 países. Ahora, te quisiera pedir lo siguiente, no sólo veas el ejercicio, por favor trabaja en él.

Etapa 1: Diseña tu visión de vida

La visión es como el GPS que te dirá cuál es el camino más rápido a tu destino. La mayoría de las personas no tienen una visión definida. Te pido de favor que diseñes la tuya para que tu cerebro inconsciente comience a tener rumbo.

Visión: Para desarrollar tu visión deberás responder a la pregunta:

¿Cómo me veo en los próximos 15 años?

Te comparto la visión de mi compañía MB Consultores *"Formar la red de entrenadores más grande del mundo"*.

Al responder esta pregunta, recuerda subir tu techo y nunca te conformes en ser el rico de los pobres ya que corres el

riesgo de que cualquier tropezón termine en una catástrofe.

Visión: _____

_____

_____

_____

_____

_____

Misión: Esta responde al ¿para qué?, cuál es la finalidad de esa casa que quieres, cual es el fin de tener tanto dinero, para qué quieres tener esa familia.

Te comparto mi misión, *"Formar un millón de ricos nuevos con valores, para que estos formen por lo menos a uno más y de esta manera trascender en la historia"*.

Recuerda que tu misión debe estar 100% alineada con tu visión, tómate el tiempo necesario para que la puedas definir:

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Valores: los valores se convierten en guías y pautas que marcan las directrices de una conducta coherente. Se convierten en ideales, indicadores del camino a seguir. De este modo, nos permiten encontrar sentido a lo que hacemos, tomar las decisiones pertinentes, responsabilizarnos de nuestros actos y aceptar sus consecuencias.

Nos permiten definir con claridad los objetivos de la vida. Nos ayudan a aceptarnos tal y como somos y a estimarnos. Nos hacen comprender y estimar a los demás. Facilitan la relación madura y equilibrada con el entorno, con las personas, acontecimientos y cosas, proporcionándonos un poderoso sentimiento de armonía personal.

Lo ideal es definir de 3 a 7 valores que se transformen en los pilares básicos de tu visión. Trata de elegirlos a conciencia, pregúntate ¿Cuáles son aquellos valores que te han ayudado hasta hoy? ¿Cuáles son aquellos valores que, si los aplicaras más seguido, tus resultados serían mejores?

Te quiero compartir mis 4 valores personales, los cuatro pilares que me han ayudado a estar a donde estoy:

- **La unión familiar:** Es por ello por lo que siempre que viajo estoy con mi familia, vamos a todos lados juntos. Tomé la decisión de sacar a mi hijo de 5 años de la escuela para que podamos viajar todos y ser una familia completamente unida, "sé que esto de sacar a mi hijo de la escuela ha resonado en tu cabeza y no lo explicaré aquí porque no es tema del libro, pero si vas a mi canal de YouTube "Mauricio Benoist" y te suscribes podrás escuchar los por qué".

- **La congruencia:** Trato de ser aquella persona que digo ser, no es fácil, pero me considero una persona que honro mi palabra siempre.

- **El dar:** Soy una persona sumamente dadivosa, no quiero explayarme y decirte a cuántas fundaciones ayudo, y todo lo que doy porque no lo hago para contarlo, sin embargo este es uno de los valores que considero que me llena de abundancia porque mientras más das más recibes.

- **La preparación:** Amo estudiar, amo leer, leo aproximadamente 40 libros al año y todos los años invierto unos 20 mil dólares en certificaciones, diplomados y talleres, creo que este valor me ha llevado a un nivel de maduración y crecimiento bastante óptimo.

Estos son los 4 valores que me han funcionado los últimos 4 años, claro que en algún momento podré cambiarlos, agregar o eliminar algunos, pero por lo pronto son los que tengo plasmado en mi pared de la oficina.

Ahora llegó tu momento; necesitas crear cuáles son esos valores que te llevarán a lograr la visión que estás buscando recuerda que estos son los pilares que sostienen el techo que es tu visión.

Competencias: "Si no sabes en quién te tienes que convertir, nunca llegarás".

"Es importantísimo definir cuáles son esas habilidades que necesitaras tener cuando estés en la cima", generalmente las personas piensan en qué habilidades necesitas para satisfacer tareas a corto plazo.

Te comparto mi ejemplo para ayudarte a entender mejo: Yo estudiaba la licenciaturra en educación física hace 15 años, trabajaba en un club como profesor. Aunque yo sabía que no era lo que quería para mi vida, en ese momento esa era mi fuente de ingreso. En una ocasión me encuentro con dos propuestas de capacitación:

Un curso de "entrenamiento deportivo".

Un curso de liderazgo.

Con mis recursos emocionales y financieros tomé la decisión de tomar la opción del entrenamiento deportivo y hoy observándolo más estratégicamente, me hubiera convenido

entrenarme en liderazgo. Pero, ¿por qué tomé esa decisión? Queda clarísimo que mi visión era muy corta y no estaba observando más allá de mis necesidades actuales.

Escucho a doctores, contadores, publicistas y coaches, sólo pensar en su carrera y se olvidan de desarrollar otras habilidades que los harán exitosos cuando estén en la cima.

Los deportistas deberían prepararse desde pequeños en finanzas para cuando ganen sus millones ya estén listos para recibirse, los doctores deberán prepararse en estrategias de marketing para que puedan montar su clínica y poder generar estrategias de comercialización.

Cuando yo realicé este ejercicio y me tocó definir mis competencias, esto fue lo que definí:

¿Cómo me voy a transformar en un empresario exitoso?

Necesito herramientas de finanzas, legales, de marketing, de recursos humanos y de sistemas y procesos.

De esta lista empecé a desglosar los cursos que debería tomar. Se hizo una lista bastante larga y lo único que hice fue priorizar de acuerdo con mis posibilidades. Tomé la decisión de empezar con todos los cursos del SER y empecé a trabajar mi mente pobre y mi liderazgo. Cuando ya había trabajado éstas, seguí con los del HACER y aprendí sobre negocios.

Bueno, ahora es tu momento. Como te lo he dicho en reiteradas ocasiones, con sólo leer, tu vida no va a cambiar, así que ponte a trabajar, tómate unos minutos y define todas las competencias o habilidades que necesitas tener, y cuando estés en la cima recuerda, “no importa el orden”.

Ahora sólo ordénalas por prioridad, determinando primero ¿qué necesitas de manera urgente? Y segundo, de acuerdo con tus posibilidades económicas:

A. _____

B. _____

C. _____

D. _____

E. _____

F. _____

G. _____

Comportamiento: *"Es imposible ser rico comportándose como pobre"* .

Para poder ser rico, en definitiva te tienes que comportar como tal; el cerebro se va recodificando de acuerdo con las experiencias que vas viviendo y si no le ayudas a tener experiencias será muy complicado que se recodifique.

Recuerdo a un señor que se llama Horacio, era mi primer día del curso *"Recodifica tu mente"* en Nueva York y lo veo sentado en primera fila. Llevaba unos zapatos gastados y sucios, su cinturón viejo y roto, una camisa bastante pasada de moda de color azul, muy desgastada. Con el pasar de las horas me sorprendió que este señor estaba muy entusiasmado con el curso y hacía preguntas y compartía experiencias, realmente se veía que quería mejorar su vida.

Cuando terminé de trabajar el primer día, le pedí amablemente a una persona de mi staff que invitara a Horacio al camerino, después de un par de minutos llegó conmigo muy emocionado y le pregunté:

—¿Qué es lo que quieres para tu vida? — Y él, seguramente me respondió con sinceridad absoluta.

— Quiero ser millonario para ayudar a todos los migrantes que no tienen dinero aquí en Estados Unidos, porque teniendo esa capacidad financiera podré poner una fundación. La verdad me encantó escuchar su propósito de vida y lo miré a los ojos.

—Entonces, por favor, deja de destruirte solo, mañana te quiero ver con unos zapatos relucientes, si no puedes comprarlos, los quiero lustrados y pintados, lo mismo te quiero con un cinturón, quiero que te compres una camisa nueva y un pantalón nuevo. Si puedes que todo tu atuendo sea nuevo.

Recuerdo perfectamente su cara de sorprendido cuando me respondió:

—Ok Mauricio, estoy dispuesto a cambiar.

—Me da muchísimo gusto, créeme que para poder avanzar en otros aspectos debes de comenzar con tu persona, con tu mentalidad, llama a la abundancia no le des la espalda a las oportunidades — le contesté también emocionado.

Al día siguiente cuando entró al salón era otra persona, sus hombros estaban más firmes, su caminar más seguro y su sonrisa decía "voy por todo en esta vida".

Hoy Horacio es dueño de una pequeña fundación en Nuevat York donde ayuda a varios inmigrantes a regularizar sus papeles.

Debes empezar hoy a comportarte como esa persona que quieres ser, para que tu ÚRSULA se vaya convenciendo de que estás dispuesto a lograr todo lo que te propongas. Ojo,- no te estoy pidiendo que gastes lo que no tienes, pero enfócate en lo que sí puedes hacer, limpia tu casa, plancha tu ropa, lustra tus zapatos vive lo mejor que puedas.

Es momento de definir ¿cómo te deberás comportar a partir de hoy?

_____

_____

_____

_____

Entorno: “Dime con quién andas y te diré hasta donde llegarás”.

Algo que hemos venido observando desde el inicio de este libro, es que los leones con leones y los ratones con ratones. Es muy común que las personas de clase baja y clase media que quieren convertirse en ricos continúen con sus relaciones anteriores, amigos del barrio, de la escuela o de la empresa donde trabajan. Es su círculo más cercano donde no arriesgan nada.

Ahora esto no es una cuestión elitista, ni mucho menos, para mí es una cuestión estratégica. En nuestro cerebro existe algo que se llama “neuronas espejo”, lo científicos las estudiaron y determinaron que estas neuronas tienden a imitar conductas del entorno, así que tus propias neuronas se pueden transformar en tus peores enemigas.

Lee atentamente lo próximo que te voy a decir:

“Tus ingresos serán un promedio de las 5 personas más cercanas que tengas”.

Sí, escuchaste bien, así que más vale que empieces a relacionarte con personas que ganen mucho más que tú, para que tus neuronas empiecen a desear llegar hasta ahí.

Así que ahora a trabajar, define con quién, y cómo es que te puedes rodear a partir de hoy de esas personas, escribe los nombres y los pasos que seguirás:

Paso 1 (Ejemplo) *Acudir a las reuniones de la empresa, sociabilizar más, establecer mejores vínculos con mis superiores.*

Paso 2

Paso 3

Paso 4

Paso 5

CAPÍTULO 10
Mentalidad abundante

Bienvenido a este emocionante capítulo. Gracias por permitirme llegar hasta tu hogar, pero lo más im- portante para mí es llegar a tu mente y a tu corazón, porque es ahí donde generarás todos los cambios que debes de hacer para seguir triunfando en la vida. Lo primero que quiero que veamos es ¿cómo es que funciona tu cerebro? ¿Qué es lo que lo mueve y qué es lo que lo limita? Y para eso vamos a hablar sobre un tema trascendental que no sólo sirve para los vendedores, en realidad todos debemos de usarla: la mentalidad de la abundancia.

¿Sabías que la falta de esa mentalidad es hoy uno de los principales problemas de las organizaciones y en la sociedad?

La respuesta es simple... porque nos enfrentamos a gente que no quiere ganar mucho, desean hacer muy poco por ellos y por la familia con la que conviven. En el caso de los vendedores que se conforman con muy poco salario, ellos son personas que pueden ganar una buena cantidad teniendo una venta importante, pero llega un momento en que su techo se colma y se topa. Seguramente si eres empresario o si eres gerente de una empresa estarás diciendo, "*Mauricio tiene toda la razón"*. Yo veo centenares de vendedores al año que se conforman con muy poquito, porque no tienen una mentalidad abundante, son personas que al ganar un bono o una comisión grande, se tiran a la hamaca, tienen un colchón de un mes o dos meses que dejan de trabajar con el mismo empuje de antes. Debido a esto y a que las organizaciones tienen una mentalidad abundante y los gerentes deben de tener una mentalidad abundante, ¡quieren más y están batallando! Es entendible que se sientan atrapados al trabajar con este tipo de personas y vendedores, por eso es importante que conozcamos cómo funciona tu mente y cómo puedes tener una mentalidad millonaria. Una mentalidad abundante que te ayude a lograr tus metas, no sólo las financieras, sino, cualquiera que te propongas.

Lo primero que tienes que tener en cuenta es que en tu cerebro influyen dos factores: un factor biológico y un factor cultural.

El factor biológico es la parte inconsciente, con la que trabajamos día a día, se llama inconsciente colectivo o yo le digo de manera afectiva Úrsula.

Y a medida que la puedas entender y controlar será mejor para ti.

Úrsula es la encargada de joderte la vida, así de contundente es, porque ella es la vocecita interior que opera dentro de tu cerebro, esa que cuando tú dices *"el lunes a las 6 de la*

mañana voy a ir al gimnasio", llega Úrsula y te dice *"no, mejor el martes"*; cuando tú dices, *"voy hacer veinte llamados telefónicos para prospectar y vender más"*, Úrsula te dice *"no, con 10 está bien ¿para qué tantos?"* Úrsula está en nuestra parte biológica todos los seres humanos tenemos esa voz en nuestra cabeza, la diferencia radica en que la gente exitosa ha aprendido a dominarla, mientras que las demás personas, —esas que no están teniendo resultados, ni avanzan en la vida—, no pueden dominar a esa "mujer" y caen una y otra vez en los mismos errores. Pero nosotros podemos, más bien debemos, por razones de simplicidad y objetividad, identificar cómo es que Úrsula trabaja y cómo su razonamiento nos perjudica.

Acuérdate que Úrsula es la parte más inconsciente de tu cerebro y es la que toma el 85% de las decisiones de tu vida. Por eso cuando te propones algo, no lo logras. Y vuelves al siguiente año a proponerte lo mismo ¿y qué crees?, vuelves a fallar. Porque está en la parte biológica de todos los seres humanos, la llevas dentro y si no la sabes controlar ella te controlara a ti. Te hago una pregunta ¿tú crees que puedes matar a Úrsula? Si estás pensando que sí, te diré que no, y es la verdad. Por supuesto que no puedes matar a Úrsula, ¿por qué no la puedes matar? Porque si la matas, te matas a ti mismo. Pero existe otro camino, lo que sí puedes hacer es dominarla y controlarla para ponerla en un estado positivo.

Una vez en esa posición te será muy útil, te motivará y actuará para tu bienestar.

Acuérdate que el cerebro inconsciente, lo que busca es nunca salir de su zona de confort, por lo que Úrsula siempre quiere quedarse cómoda. Ganar más dinero para Úrsula resulta muy incómodo, por lo que no te permitirá moverte, te frenará con pensamientos negativos, dudas, miedos, todo lo

que tenga a la mano para que no lo ganes. El trabajar más, implica sacarla de ese letargo y pensar más, hacer cosas diferentes, cosas que ella no quiere hacer. Te pongo un ejemplo muy sencillo, hay gente que hace ejercicio de manera continua — cuando digo de "manera continua" me refiero a por lo menos tres o cuatro veces por semana —, y si una persona hace tres a cuatro veces por semana ejercicio de esa manera continua durante dos o tres años, está educando a Úrsula a moverse a ese ritmo, al que a ellos les conviene. El día que por alguna situación esa persona no puede ir a hacer ejercicio ¿cómo crees que se siente? Sí, definitivamente se percibe más lenta, pesada, se siente mal porque no fue, porque no pudo cumplir su rutina; lo que está pasando aquí es que Úrsula le está mandando mensajes para que sí vaya a hacer ejercicio ¿por qué? Porque ya la tiene dominada en el tema del ejercicio.

Una vez hablaba con una persona y me decía "Mauricio, si yo no tengo $1,000,000 en mi cuenta bancaria yo me siento mal" y me preguntaba "¿eso está mal o está bien?" Está bien, porque ya tienes dominada a Úrsula para que siempre esté visualizando esa cantidad dinero en la cuenta bancaria.

Hay gente que como no la tiene dominada, luego no tiene ni $100,000 en su cuenta y se siente bien, se siente tranquilo, porque Úrsula lo que quiere es no gastar energía. Te enseñaré cómo controlar esta parte biológica. Pero por otro lado tenemos un factor cultural. Si estás leyendo esto, en los capítulos anteriores señalaba mi propia experiencia y seguramente me entenderás más. Sí, es verdad, los latinos sufrimos un problema cultural muy cañón con respecto al dinero, porque con el tiempo nos han enseñado (nuestros papás, nuestros tíos y nuestros amigos), que el dinero es malo, que el dinero es basura y que el dinero corrompe; otros incluso señalan que el dinero nos hace hipócritas; toda esta parte cultural que te han dicho de chiquito te ha llenado la cabeza

de pura basura, puras cosas que hoy no te están aportando valor, muchas personas que tienen miedo al éxito, que tienen miedo a crecer, miedo a ganar dinero. Cuando estoy en auditorio yo siempre pregunto quién le tiene miedo al dinero y generalmente la gente no levanta la mano, la gente cree que no le tiene miedo al dinero, porque desde su cerebro consciente lo desea, pero yo les hago la pregunta muy específica.

¿Quién tiene mucho dinero en su cuenta bancaria?

Y qué crees que me responde la mayoría de las personas: ¡que no lo tienen!, obviamente no lo tienen, porque los latinos tenemos un problema muy cañón con respecto al dinero. Otra pregunta muy sencilla con respecto al valor de las tierras ¿qué país es más rico México o Dubái? No, no lo pienses mucho, definitivamente en tierras es más rico México, ¿qué país es más rico en tierras Panamá o Japón? Es más rico Panamá en tierras, pero ¿por qué los japoneses o los árabes son más ricos que nosotros?, porque ellos, tienen una mentalidad muy diferente a la que tenemos los latinos con respecto al dinero. Entonces esta parte cultural es muy importante que conozcas y te des cuenta cuáles eran esos mensajes que te dieron de chiquito tus papás que te llenaron la cabeza y te hicieron conformista.

Porque si estás queriendo crecer y salir adelante, es porque hay un grado de inconformidad con tu vida, ¿hay un nivel en el que estás estancado? Si brincas ese nivel te prometo, te aseguro, que luego llegarás a tener mucha más ambición y ganas de seguir creciendo. Cuando hago ejercicios con mis clientes en los entrenamientos de metas o de sueños, la mayoría pone cosas como estas: quiero comprarme una casa, quiero comprarme un carro, quiero viajar a Europa, quiero irme a Dubái. Tienen sueños muy pequeños, y yo les hago una pregunta ¿por qué estás limitando tus propios sueños?

Nuestro cerebro te va a llevar siempre a buscar lo más pequeño, pero tu cerebro es tan fuerte y tan imponente que lo que tú le propongas lo puedes lograr, simplemente tienes que animarte a tomar la decisión y pedirle a tu cerebro lo que quieres lograr.

Porque si tú le pides un carro te aseguro y te lo firmo en este momento, que te lo va a dar; si tú le pides a tu cerebro que quieres viajar a Dubái, te lo va a dar; ¿pero por qué no pedirle «quiero 30 carros o quiero 30 casas, quiero viajar por el mundo cinco años sin tener que preocuparme por los gastos, quiero jubilarme a mis 40 o 50 años»?, ¿por qué no pedirle más al cerebro?, el cerebro te lleva a no pedirle más, porque esta parte cultural te dice que estás mal.

De repente me topo con gente que me dice "Mauricio, pero ¿no es muy capitalista pensar de esta manera?" Yo te hago una pregunta, ¿quién es más capitalista, aquella persona que se la pasa trabajando durante 40 años con un salario básico sin poder darle a sus hijos mayores comodidades, mayores estudios o universidades privadas, batallando durante 40 años trabajando en aquello que no le gusta para no poder darle nada a su familia y luego jubilarse para tener una mala calidad de vida, a poco eso no es una persona capitalista? Yo creo que una persona que se encierra durante 40 años a trabajar por nada y para no tener nada en su futuro, ése sí es un capitalista.

Capitalista no es que quieras crecer y salir adelante en tu vida, capitalista no es que quieras hacerte millonario, capitalista no es que realmente quieras una abundancia en tu vida, capitalismo es trabajar, trabajar y trabajar para que después de toda una vida, no tengas nada. Yo te propongo que a partir de ahora te enfoques a querer ser abundante en tu vida, a que quieras romper estos hábitos negativos que culturalmente biológicamente nos han estado afectando durante años. Las personas que han logrado recodificar su mente y cambiar el chip son los latinos que hoy están cre-

ciendo de manera exponencial.

Acuérdate que en la vida hay dar saltos cuánticos, pasar de uno a diez de manera rápida, como dicen algunos ricos... paso a paso, pero ferozmente.

Existen dos tipos de mentalidad de pobreza, te las voy a explicar a detalle para que te des cuenta si tienes o no mentalidad de pobreza en tu vida y, si la tienes es necesario que empieces a trabajar en ello a través de este libro.

Existe una mentalidad de pobreza que puedes detectar muy fácil, lo puedes ver en esa persona que gana mucho dinero, pero se lo gasta todo, nunca guarda nada, no ahorra, no invierte. Tienen buenos ingresos, buenas comisiones hacen ventas grandes, cierran proyectos importantes, pueden incluso ingresar a su cuenta un millón de dólares (19 millones y medio de pesos) pero a los dos meses les preguntas ¿oye tienes algo de dinero en tu bolsa? ¿y qué te dicen?

No, no la verdad no tengo nada guardado, ¡ya me lo gasté todo!

Resulta bastante obvio, porque su cerebro les ha estado bombardeando de ideas negativas, padecen de una mentalidad de pobreza, ¡y no es su culpa! es la herencia que nuestra cultura nos ha dejado. Tenemos, como latinos, que trabajar mucho para sacudirnos eso; esa mentalidad hace que el dinero se salga de su bolsa, del banco, de donde lo tenga; sí, el dinero ingresa, pero lo que le dice Úrsula es *sácalo de aquí pronto, gástalo, compra algo, haz lo que quieras, pero sácalo de aquí porque a mí me molesta tenerlo en mi bolsa*.

Esas personas tienen mentalidad de pobreza... ¡Cuidado si eres empresario! ten mucho cuidado! Porque hay muchos empresarios que me dicen:

"Mauricio, es que yo todo lo invierto en mi negocio!, Está

bien, lo estás invirtiendo en tu negocio, pero tienes mentalidad de pobreza, así se llama el que no tengas liquidez, que no tengas dinero en tu bolsa, en tu cuenta bancaria o en tus acciones; hay mentalidad de riqueza, no te digo que todo te lo guardes tampoco, sin embargo, debes de prestar mucha atención a esa parte.

Eres de las personas que gasta mas de lo que gana. Hay mentalidad de pobreza.

Hoy por hoy, si los latinos no vivieran a través de los bancos no pudieran vivir; todo el mundo tiene tarjeta de crédito, todo el mundo anda encharcado, todo el mundo anda gastado, ¿por qué?, porque como hay una mentalidad de pobreza no sabemos administrar nuestro dinero. Pero no es solamente por conocimientos técnicos de cómo administrar nuestro dinero, sino porque nuestro cerebro siempre te va a llevar a que saques todo el dinero que hay en tu bolsa.

La otra mentalidad de pobreza es la persona, que ni siquiera gana mucho, se la pasa batallando toda su vida siempre anda buscando, anda inventando, haciendo nada. He visto muchos casos en toda Latinoamérica, la gente anda intentando salir adelante, pero definitivamente nunca logra nada porque su cerebro está mal programado y siempre los va a llevar al mismo lugar. Una y otra vez, buscan hacer negocios muy pequeños o pretenden alternativas que les den muy poquito, nada más para cubrir el día y así satisfacer sus necesidades más básicas: comer, vivir, comprar una casa, un auto y de repente tener recursos para ir al cine.

Esto representa a las personas que tienen mentalidad de pobreza, si alguna de las dos mentalidades te queda a ti, te pido por favor, como decimos en Latinoamérica, *ponte el saco,* no para que te pongas a llorar, simplemente para que seas consciente, porque acuérdate que para que una persona genere un cambio efectivo en su vida lo primero que tiene que hacer, es reconocerlo.

Reconociendo que tienes mentalidad de pobreza vas a lograr un salto cuántico en tu vida.

Hace algunos años empecé a preocuparme, porque yo era de las personas que trabajaba mucho, pero nunca ganaba nada, siempre estaba zozobrando, buscando soluciones inmediatas, apagando fuegos para comer y vestirme; siempre andaba complicado, pidiendo prestado, nunca tenía dinero, y sí, ciertamente dependía mucho de los bancos y de las tarjetas de crédito. Un día dije "Mauricio algo tengo que hacer con mentalidad porque no puede ser que seas tan trabajador y siempre te la pases sufriendo de esta manera". Una vez me dijeron una frase que cambio mi perspectiva:

"Si trabajar muchas horas nos hiciera ricos, los obreros y empleados serían ricos también".

Entonces comprendí, que no se trata de trabajar mucho, se trata de trabajar de manera inteligente. Ese día mi vida empezó a transformarse, di un salto cuántico importantísimo, ¿por qué? porque me vi reflejado, lo reconocí en mi estilo de vida, me identifiqué, por lo tanto, tomé la decisión de empezar a generar abundancia, para eso necesitaba aprender a ganar dinero y aprender a retener millones en mi cuenta bancaria, deseaba tener el conocimiento para hacer inversiones que me permitieran crecer exponencialmente.

Hoy, después de haber estudiado sobre programación neurolingüística, sobre neurociencia y neuroventas, he entendido un poco el funcionamiento de la mente y es lo que te quiero trasmitir en esta obra. Todo viene aquí en el libro, capítulo a capítulo. Me comprometo a que encuentres respuestas y preguntas, acerca de lo que tienes que hacer todos los días, a todas horas para salir adelante. ¿Cómo funciona la mente?, ¿cómo funciona tu mente? Quédate aquí leyendo las siguientes páginas, porque seguiré con algunos tips para cambiar tu mentalidad hacia una mentalidad millonaria.

¿Quién cree que el dinero no es muy importante para ser

feliz? Yo te hago esta pregunta, porque hay mucha gente que me dice: "Mauricio, pero no es tan importante el dinero para ser feliz", bueno yo creo que el dinero y la felicidad son dos factores diferentes, sin embargo, tener recursos financieros, nos ayuda mucho para tener tranquilidad y dicen que ese ingrediente es parte de la felicidad.

Porque recuerda que hay gente que está enferma y no tiene dinero para ayudar a su familia, se la viven angustiados. Ese círculo no virtuoso complica el estado de salud de todos, no sólo del que ya está enfermo, también el de sus familiares, la gente cercana al enfermo. Hay gente que tiene una hipoteca y no tiene dinero para pagarla; es verdad, el dinero no da la felicidad completa, pero el dinero te ayuda a poder tener mucha mayor paz, serenidad y por ende, felicidad. Hace varios años se hicieron algunos estudios importantes en algunas capitales de Latinoamérica, tratando de explicarse ¿la gente es feliz si vive mejor?, ¿si tiene mayores compromisos económicos?, ¿qué tanto influye la libertad económica?

Lo que encontraron, es que los pobres son personas que viven menos felices que la gente que tiene para pagar sus cuentas y necesidades. ¿Cómo puede ser que personas que no tengan para pagar la luz, el agua, la colegiatura sus hijos, vivan felices? Es o resulta prácticamente imposible. Yo recuerdo lo que sucedía en mi propia familia, mi mamá y mi papá, cuando yo estaba pequeño, se la vivían peleando y discutiendo por el dinero, sin embargo, cuando ellos andaban bien económicamente, mágicamente se acababan las peleas, no había discusiones en la casa. Entonces, ¿el dinero da la felicidad? Yo creo que sí da la felicidad, o por lo menos te ayuda a encontrar esa felicidad. Porque te va a permitir hacer muchas cosas, dormir tranquilo, respirar mejor, ¡comer más a gusto! Como les digo en algunas conferencias, hasta el estrés sabe rico con dinero, porque lo tienes y puedes decir "sabes qué, estoy estresado, estoy cansado me voy de vaca-

ciones una semana a Cancún, al caribe, o voy a tomar crucero para irme a Europa a pasear y a desestresarme, quiero estar más relajado".

Entonces los buenos vendedores son personas que trabajan por motivación, y si tu motivación es muy pequeña, ojo, no vas a ser un buen vendedor. En cambio, si tu motivación es muy grande y tienes ambiciones grandes en tu vida, vas a ser un gran vendedor; te pongo un ejemplo muy sencillo, lo hago en mis conferencias: "imagínense un edificio de 10 pisos, junto a él está otro edificio pero a 50 metros de distancia más", entonces les menciono a todos en el auditorio "les voy a dar cien dólares a la persona que cruce por la viga acero a 10 pisos de altura, los 50 metros sin arnés y sin protección", cuando pregunto eso, las personas empiezan a contestar, a decirme "no Mauricio, por cien ni de chiste me cruzó por esa viga de acero me puedo morir, entonces les digo "bueno, vamos por quinientos dólares, todo tiene un precio, incluso arriesgar la vida, los bomberos lo hacen y ganan poco", de repente empiezan dos o tres a levantar la mano, "yo sí le entró por quinientos, ¿no pueden ser mil?" Preguntan algunos, ok les contesto, "vamos por mil, pero la mayoría de la gente sigue diciendo no, "sabes que Mauricio ni por todo el dinero del mundo yo cruzaría esa viga de acero, porque me puedo morir". Entonces yo les hago otra pregunta muy importante, digamos que trascendental "¿qué pasaría si en el medio de esa viga está colgado tu hijo, tu hija o tu mamá? ¿Qué harían?" La mayoría de las personas respondieron de inmediato que sí "por supuesto que iría hasta corriendo" dijo alguno. Otro señaló "Mauricio no me importaría el dinero, voy a salvarlos".

Entonces... ¿cuál es la diferencia de la primera situación a la segunda situación? en la primera situación el motivador era el dinero y en la segunda situación el motivador era tu mamá, tu papá, tu hijo o algún familiar.

¿Cuál es la diferencia?...vuelvo a preguntar.

No existe ninguna diferencia, la única diferencia que existe en realidad es el hambre que tienes por lograr tus sueños. Cuando tú tienes hambre, deseos, intensiones fuertes de cumplir tus sueños y deseas fervientemente que esos anhelos se cumplan, te lanzas por ellos. Sea a cincuenta metros, doscientos o mil, ¡no importa si la mayor recompensa es... tu plenitud, tu felicidad, tu tranquilidad y la de tus seres queridos!

Entonces aquí viene lo importante... la clave de todo es: tienes que empezar a preocuparte por tener ambiciones verdaderas, esas que te muevan todo y que te lleven a lograr los resultados que has estado buscando por años.

No olvides que los buenos vendedores, son personas que tienen mucha hambre de triunfo, mucha ambición, y al mencionar hambre no me refiero a la parte literal de que te falte para comer, Con hambre, me refiero a que no te alcanza con lo que tienes y que quieres lograr mucho más. Los emprendedores, los multimillonarios, tienen mentalidad de riqueza, porque aun teniendo muchos millones y empresas, empleados, autos, aviones, responsabilidades, mansiones y terrenos, quieren más. No hablo de ser avaro, ni despiadado como muchas personas. Últimamente los quieren etiquetar, porque muchos hombres de negocios, por no decir todos, porque no tengo el dato exacto, tienen fundaciones para ayudar a los más necesitados, generan empleos, alimentan a comunidades, enseñan a trabajar a adultos mayores, promueven el cuidado ambiental, y protegen la fauna y la flora. "Ahora quiero donar, ahora quiero regalar casas, ahora quiero hacer cambios en el mundo", eso también es hambre de la buena, y cuanta más hambre tengas, más puedes crecer como un vendedor y como un ser humano. Te pido por favor que termi-

nando este capítulo hagas una pausa y escribas cuáles son tus metas para los próximos 5 y 10 años de tu vida.

Ten en cuenta que no quiero que escribas «una casa», no quiero que escribas «pagar mis deudas», no quiero que escribas: cosas chiquitas, ¡sueña en grande, no te arrepentirás!

Lo peor que puede pasar es que te puedas quedar un poquito más abajo de lo que estabas soñando, por ejemplo, si pediste viajar por el mundo durante cinco años, bueno tal vez lograrás viajar por el mundo durante tres años, pero lo importante es que lo lograste, que saliste de tu zona de confort y que estás en el proceso de educación continua para tu cerebro. Entonces te pido que cuando termine este capítulo y antes de pasar la siguiente página, te tomes un tiempo, unos días, para escribir cuáles son tus metas, pero por favor, no pongas dinero, no servirá de nada el ejercicio si escribes ¡quiero tener un millón de dólares!, ¿sabes por qué?

Porque resulta que el dinero no es motivador para el cerebro. En cambio, si escribes qué es lo que quieres hacer con ese dinero todo cambia, porque al cerebro lo que le motiva es lo que vas a hacer, lo que va experimentar, a vivir, a él no le dice nada el dinero, no es lo que estamos buscando. Entonces si tú dices "un millón de dólares”, el cerebro, no lo entiende, dale razones, hechos, escribe “donaré un millón de pesos a la casa hogar niños con cáncer, compraré una isla en alguna parte del caribe (trata de ser muy específico, hectáreas, metros cuadrados, ubicación exacta), compraré una casa de tres pisos con alberca, compraré un viaje a Europa para mis padres”... entonces toma en cuenta que tienes que escribir tus metas de manera oficiosa y concreta. Escribir tus metas, lo que vas a hacer, es poner un letrero muy grande en la pared de tu casa, en tu habitación, en tu carro (no tan grande ahí para que te deje ver). Sé que me entiendes, escríbelo en todos lados, para que tu cerebro siempre esté recordan-

do lo que debe hacer, acuérdate que el factor número uno del aprendizaje es la repetición. Y si tú haces que eso se repita todos los días y lo estás viendo a diario, ¡sucederá!, ¿estás viendo la moto que quieres?, ¿el auto de tus sueños?, ¿estás viendo las casas?, ¿estás viendo ese sueño que tienes en tu mente?, sé que lo vas a lograr, pero tendrás que motivarte lo suficiente para poder alcanzar ese sueño.

Terminaste el último capítulo, ¡bravo!, diste un paso importante para seguir creciendo mentalmente. Imagino que tendrás muchas dudas de lo que viene y con mucho interés de todos los cambios que lograrás, pues bien, prepárate porque el reto más grande apenas comienza, la realidad, las tareas y lo que debes de empezar hacer ¡todas esas cosas que te van a llevar a otro nivel de resultados! Manos a la obra, felicidades y, ¡gracias!

FIN.

ÍNDICE
CREA UNA MENTE MILLONARIA

Capítulo 1 ..... **10**
LA PRIMERA CAÍDA

Capítulo 2 ..... **30**
DESCUBRIMIENTOS

Capítulo 3 ..... **41**
PERDÓNATE

Capítulo 4 ..... **62**
DISFRUTA EL PRESENTE

Capítulo 5 ..... **79**
ACEPTO SER

Capítulo 6 ..... **101**
COMPRENDER, CEDER Y OBSERVAR

Capítulo 7 ..... **117**
COMENZAR DE CERO

Capítulo 8 ..... **126**
LIBRE MENTALMENTE

Capítulo 9 ..... **139**
SUBE TU TECHO

Capítulo 10 ..... **157**
MENTALIDAD ABUNDANTE

Crea tu mente millonaria
Recodifica tu mente

Decides hacer algo que sientes que te vendrá profundamente bien, que podría suponer un cambio fuerte en tu vida... y entonces comienzan a surgir otras cosas que, ¡te desenfocan!

Sé que sabes que una persona feliz y productiva, no es el resultado de la casualidad, que es el resultado de un cambio de patrones mentales y además, te tengo una buena noticia, esos recursos están dentro de ti.

En este libro te hablo de cómo crear una mente millonaria en todos los aspectos, fiananzas, salud, amor, espiritualidad y familia; hablo de equilibro.

Ojo, sólo funcionará siempre y cuando te comprometas de manera casi obsesiva a seguir los ejercicios que te enseño en cada uno de los capítulos. Encontrarás herramientas profundas de cambio, que han a yudado a millones de personas.

MAURICIO **BENOIST**